

## **Diagnostico Financiero Coca-Cola Company**

Arledys Sandrith Pérez Mercado

Aurora del Socorro Duque Pineda

Lina María Vargas Sepúlveda

Lisbeth Tatiana Berrio Echavarría

Luz Angela Naranjo Marín

Asesor

Luis Carlos Lemos Mercado

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

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

Contaduría Pública

2026

## **Dedicatoria**

La culminación de este trabajo final representa no solo el cumplimiento de un requisito académico, sino también el resultado de un proceso de aprendizaje, análisis y reflexión desarrollado a lo largo de la formación profesional, cada etapa del trabajo exigió disciplina, responsabilidad y compromiso, valores que fueron fortalecidos durante este recorrido.

Agradecemos a Dios, por ser nuestra fortaleza y guía durante todo este proceso, por darnos la sabiduría necesaria para avanzar aun en los momentos de mayor esfuerzo, a nuestras familias, por su amor, paciencia y apoyo incondicional, quienes nos motivaron a seguir adelante y a no desistir ante los retos presentados.

A los docentes, por su acompañamiento, orientación y disposición para compartir su conocimiento, aportando claridad y confianza en cada etapa del trabajo. Su apoyo fue fundamental para fortalecer nuestras capacidades y enriquecer el desarrollo de este proyecto.

A cada una de las integrantes del grupo, por el compromiso, la responsabilidad y el trabajo en equipo, cuyo esfuerzo se ve reflejado en el resultado final: el diagnóstico realizado para la empresa Coca-Cola Company, evidencia del aprendizaje, la dedicación y el crecimiento alcanzado durante este proceso.

### **Agradecimientos**

Agradecemos a Dios por acompañarnos durante este proceso académico y por brindarnos la fortaleza y la constancia necesarias para superar cada reto presentado. A nuestras familias, por su apoyo incondicional, comprensión y motivación constante, que fueron fundamentales para mantener el compromiso y la dedicación a lo largo del desarrollo de este trabajo. A los docentes, por su orientación, acompañamiento y disposición para compartir su conocimiento, y a cada una de las integrantes del grupo, por la responsabilidad, el compromiso y el trabajo en equipo que hicieron posible la culminación de este proyecto.

## Resumen

Este trabajo precisa el análisis a la situación financiera de Coca-Cola Company, a partir de la identificación de una disminución progresiva del fondo de maniobra entre los años 2022 y 2024, la cual puede generar presiones sobre la liquidez operativa y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo. Este análisis resulta relevante debido al liderazgo de la compañía en la industria de bebidas y al impacto que sus decisiones tienen en los mercados internacionales. La metodología utilizada se basó en la interpretación a los estados financieros de la empresa y en la aplicación de indicadores financieros, especialmente aquellos relacionados con el capital de trabajo, la liquidez, los activos corrientes y la estructura de financiamiento. A través de esta revisión, fue posible identificar tendencias y comportamientos que permiten comprender la eficiencia en la gestión de los recursos operativos y su influencia en el desempeño financiero de la organización. Los resultados obtenidos evidencian que, aunque la empresa mantiene una posición sólida en el mercado, la disminución del fondo de maniobra representa un riesgo potencial para su liquidez si no se gestiona de manera adecuada. Este diagnóstico resalta la importancia del análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones y contribuye al fortalecimiento de los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación académica, al permitir interpretar la información financiera más allá de los resultados numéricos.

***Palabras clave:*** Análisis financiero, Indicadores, Liquidez, Solvencia, Rentabilidad.

### **Abstract**

This study analyzes the financial situation of the Coca-Cola Company, based on the identification of a progressive decline in working capital between 2022 and 2024, which may put pressure on the company's operating liquidity and its ability to meet its short-term financial obligations. This analysis is relevant due to the company's leadership in the beverage industry and the impact its decisions have on international markets. The methodology used was based on the interpretation of the company's financial statements and the application of financial indicators, especially those related to working capital, liquidity, current assets, and financing structure. Through this review, it was possible to identify trends and behaviors that provide insight into the efficiency of operating resource management and its influence on the organization's financial performance. The results show that, although the company maintains a solid position in the market, the decrease in working capital represents a potential risk to its liquidity if not managed properly. This diagnosis highlights the importance of financial analysis as a tool for decision-making and contributes to strengthening the knowledge acquired during the academic training process, by allowing financial information to be interpreted beyond numerical results.

***Keywords:*** Financial analysis, financial indicators, Liquidity, Solvency, Investment.

## Tabla de contenido

Introducción .....	14
Justificación .....	19
Objetivos.....	22
Objetivo General .....	22
Objetivos Específicos.....	22
Planteamiento del problema.....	23
Marco conceptual.....	24
Activos .....	24
Análisis DAFO.....	24
Análisis financiero.....	24
Análisis horizontal.....	24
Análisis Vertical.....	24
Capital de trabajo .....	25
EBITDA .....	25
EBIT .....	25
Endeudamiento.....	25
EVA.....	25
Flujo de caja .....	25

Fondo de maniobra.....	26
Indicadores financieros .....	26
Índice DUPONT.....	26
Inversión.....	26
Liquidez.....	26
Margen neto.....	26
Pasivo .....	27
Patrimonio .....	27
Rentabilidad .....	27
ROA .....	27
ROCE .....	27
ROE.....	27
ROI.....	27
Utilidad operativa.....	28
Análisis del Entorno macroeconómico .....	29
Análisis Estratégico .....	31
Misión.....	31
Visión .....	31
Valores .....	32

Análisis de la Competencia.....	33
Rivalidad entre competidores existentes .....	33
Análisis DAFO y Matriz de Estrategias.....	34
Análisis DAFO.....	34
Fortalezas .....	34
Debilidades.....	34
Oportunidades .....	35
Amenazas .....	36
Matriz de estrategias.....	37
Estrategias FO (Fortalezas-Oportunidades) .....	37
Estrategias DO (Debilidades-Oportunidades).....	37
Estrategias FA (Fortalezas-Amenazas).....	38
Estrategias DA (Debilidades-Amenazas).....	39
Priorización estratégica .....	40
Amenaza de nuevos participantes .....	40
Poder de negociación de los compradores .....	41
Poder de negociación de los proveedores .....	42
Amenaza de productos sustitutos .....	42
Ventajas competitivas y debilidades estratégicas.....	43

Comparación del nivel de endeudamiento con otras empresas de la misma industria .....	44
Análisis Vertical y Horizontal .....	49
Indicadores Financieros .....	51
Indicador de Liquidez.....	51
Razón Corriente.....	51
Prueba Acida .....	51
Capital de trabajo .....	52
Solvencia .....	52
Indicador de Endeudamiento.....	53
Endeudamiento Total .....	53
Endeudamiento Financiero.....	53
Indicador de Rentabilidad .....	54
Margen Neto.....	54
ROA .....	54
ROE.....	54
Indicador de Actividad .....	55
Rotación de Cartera.....	55
Rotación de Inventarios.....	55
Rotación de Proveedores.....	56

Análisis DuPont .....	57
Valor Económico Agregado (EVA).....	57
Activo Neto de operación.....	58
Calculo y análisis EVA de los últimos 3 años .....	58
Costo de Capital WACC .....	60
Cálculo del costo promedio ponderado de capital (WACC).....	60
Costo de Financiación .....	61
Tasa de Descuento.....	61
Evaluación de Proyectos .....	61
Principales fuentes de financiación .....	61
Fuentes Clave .....	62
Venta de Concentrados y Bebidas.....	62
Ingresos Operativos y Reinversión.....	62
Mercados de Capitales .....	62
Emisión de Bonos.....	62
Acciones .....	62
Alianzas Estratégicas (Sistema Coca-Cola) .....	62
Financiamiento Sostenible (ESG) .....	62
Préstamos Bancarios y Arrendamientos.....	62

Indicadores Financieros Complementarios.....	63
Análisis estructura financiera .....	63
Análisis del Resultado Financiero.....	63
Ventas.....	63
Gastos .....	63
Estructura de Deuda y Patrimonio .....	64
Deuda .....	64
Patrimonio Neto .....	64
Flujo de Caja .....	64
Flujo de Caja Operativo .....	64
Flujo de Caja Libre.....	65
Cálculo del ROCE.....	66
Nivel de Sensibilidad .....	66
RNOA.....	66
FLEV .....	67
NNEP .....	67
Cálculo del Costo del Patrimonio.....	68
EBITDA .....	70
Retorno sobre la Inversión ROI .....	70

Fondo de Maniobra .....	71
Análisis de Grados de Apalancamiento .....	71
Grado de Apalancamiento Operativo .....	71
Grado de Apalancamiento Financiero.....	72
Grado de Apalancamiento Total .....	72
Estructura Financiera de Empresas del Sector Bebidas no alcohólicas .....	73
Liquidez.....	73
Indicador de endeudamiento .....	73
Apalancamiento (Estructura de Capital) .....	73
Margen Bruto, Ebitda y Neto .....	74
Otras alternativas de Financiamiento .....	74
La política de dividendos .....	74
El crecimiento sostenible .....	74
Expectativas de Generación de Beneficios .....	76
PER.....	76
PEG .....	77
Rentabilidad por Dividendo .....	77
Entorno Internacional.....	79
Análisis de la Política de Dividendos.....	80

Crecimiento gradual del dividendo .....	80
Rentabilidad por dividendo (Dividend Yield).....	80
Impacto de los dividendos en la cotización de la acción.....	81
Relación entre dividendos y comportamiento del mercado .....	81
Variables del Mercado .....	81
Escenarios Financieros.....	82
Escenario Base .....	82
Escenario Positivo .....	82
Escenario Negativo .....	82
Recomendación Final Limitaciones del proyecto y futuras líneas de análisis .....	82
Limitaciones .....	82
Futuras líneas de análisis.....	83
Conclusiones.....	84
Recomendaciones .....	85
Tablas.....	86
Figuras.....	93
Referencias Bibliográficas .....	99
Apéndice .....	102

### Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b>	<i>Análisis comparativo de la Razón Corriente</i> .....	86
<b>Tabla 2</b>	<i>Análisis comparativo Prueba Acida</i> .....	86
<b>Tabla 3</b>	<i>Análisis comparativo Capital de trabajo</i> .....	86
<b>Tabla 4</b>	<i>Análisis de Solvencia</i> .....	87
<b>Tabla 5</b>	<i>Análisis de Endeudamiento</i> .....	87
<b>Tabla 6</b>	<i>Análisis de Endeudamiento Financiero</i> .....	87
<b>Tabla 7</b>	<i>Análisis de Margen Neto</i> .....	88
<b>Tabla 8</b>	<i>Análisis ROA</i> .....	88
<b>Tabla 9</b>	<i>Análisis ROE</i> .....	88
<b>Tabla 10</b>	<i>Análisis de la Rotación de Cartera</i> .....	89
<b>Tabla 11</b>	<i>Análisis de la Rotación de Inventario</i> .....	89
<b>Tabla 12</b>	<i>Análisis de la Rotación de Proveedores</i> .....	89
<b>Tabla 13</b>	<i>Análisis de sensibilidad del RNOA Coca-Cola Company</i> .....	90
<b>Tabla 14</b>	<i>Análisis de sensibilidad del FLEV Coca-Cola Company</i> .....	90
<b>Tabla 15</b>	<i>Análisis de sensibilidad del NNEP Coca-Cola Company</i> .....	90
<b>Tabla 16</b>	<i>Análisis para el EBITDA Coca-Cola Company</i> .....	90
<b>Tabla 17</b>	<i>Análisis Retorno sobre la inversión ROI Coca-Cola Company</i> .....	91
<b>Tabla 18</b>	<i>Análisis Sobre el Fondo de Maniobra Coca-Cola Company</i> .....	91
<b>Tabla 19</b>	<i>Política de Dividendos Coca-Cola Company</i> .....	91
<b>Tabla 20</b>	<i>Tasa de Crecimiento Sostenible</i> .....	91
<b>Tabla 21</b>	<i>Análisis del PER</i> .....	92
<b>Tabla 22</b>	<i>Análisis del PEG</i> .....	92

<b>Tabla 23</b> <i>Análisis de Rentabilidad por dividendo</i> .....	92
---	----

**Lista de figuras**

<b>Figura 1</b> <i>Análisis de rentabilidad mediante el método DuPont</i> .....	93
<b>Figura 2</b> <i>Árbol de Rentabilidad</i> .....	93
<b>Figura 3</b> <i>Medición del Valor Agregado Eva</i> .....	94
<b>Figura 4</b> <i>Indicador ROCE</i> .....	94
<b>Figura 5</b> <i>Sensibilidad RNOA</i> .....	95
<b>Figura 6</b> <i>Sensibilidad FLEV</i> .....	95
<b>Figura 7</b> <i>Sensibilidad NNEP</i> .....	96
<b>Figura 8</b> <i>Grado de Apalancamiento Operativo</i> .....	96
<b>Figura 9</b> <i>Grado de Apalancamiento Financiero</i> .....	97
<b>Figura 10</b> <i>Grado de Apalancamiento Total</i> .....	97
<b>Figura 11</b> <i>Ratio de Cobertura a Interés</i> .....	97
<b>Figura 12</b> <i>Estructura Financiera de Empresas del Sector Bebidas no Alcohólicas</i> .....	98

## Lista de Apéndice

<b>Apéndice A</b> <i>Estado de La Situación Financiera</i> .....	102
<b>Apéndice B</b> <i>Estado de La Situación Financiera</i> .....	104
<b>Apéndice C</b> <i>Estado de La Situación Financiera</i> .....	106
<b>Apéndice D</b> <i>Estado de Resultados</i> .....	108
<b>Apéndice E</b> <i>Flujo de Efectivo</i> .....	109
<b>Apéndice F</b> <i>Costo de Capital WACC</i> .....	111
<b>Apéndice G</b> <i>Estado de Resultados con Proyecciones</i> .....	112

## **Introducción**

La intensa competencia que ha surgido en el mercado ha llevado a las empresas a esforzarse más en generar valor, disminuir costos y establecer relaciones que beneficien a partes externas como clientes y proveedores, lo que ha impulsado a las empresas a buscar nuevas estrategias para el desarrollo organizacional.

A partir del análisis realizado a la empresa Coca Cola Company, se desarrolló un diagnóstico financiero orientado a identificar hallazgos relevantes a partir de la información financiera, aplicando los conocimientos adquiridos durante la formación profesional.

El análisis financiero realizado a Coca-Cola Company tuvo como objetivo evaluar la gestión responsable de los recursos financieros disponibles, priorizando la liquidez y contribuyendo a la sostenibilidad del negocio en un entorno altamente competitivo.

El trabajo se fundamentó en la interpretación de los estados financieros de los años 2022, 2023 y 2024, así como la aplicación de indicadores financieros relacionados con la liquidez, los activos corrientes y la estructura de financiamiento. De manera complementaria, se emplearon herramientas como el análisis DOFA para contextualizar el desempeño de la empresa dentro del sector y apoyar la interpretación de los resultados obtenidos.

## **Justificación**

El presente trabajo tiene como finalidad analizar la situación financiera de Coca-Cola Company, una de las empresas más reconocidas en la industria de bebidas a nivel mundial, el análisis resulta pertinente debido a que permite comprender cómo una empresa de gran magnitud administra sus recursos financieros en un modo internacional caracterizado por cambios económicos constantes, presiones inflacionarias y transformaciones en las preferencias de los consumidores.

La realización de este análisis es importante porque contribuye al desarrollo de habilidades para interpretar información financiera y comprender el comportamiento real de una organización. El análisis financiero no solo permite identificar cifras y resultados, sino también explicar las causas de dichos resultados y sus posibles efectos en el futuro. Esta capacidad resulta fundamental para la toma de decisiones en áreas como finanzas, administración y economía, donde el uso adecuado de la información financiera es clave.

El estudio de una empresa como Coca-Cola Company, con presencia en más de doscientos países, permite abordar un caso complejo que integra diversas dimensiones del análisis financiero. En este sentido, el trabajo adquiere mayor relevancia al enfocarse en un problema específico identificado en los estados financieros: la disminución progresiva del fondo de maniobra durante el período 2022–2024. Este indicador es esencial para evaluar la liquidez de corto plazo, ya que refleja la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones inmediatas. Una reducción sostenida del fondo de maniobra puede generar presión sobre la gestión del capital de trabajo, incluso en compañías con amplio acceso a financiamiento.

El análisis de los estados financieros permite examinar la evolución de los activos y pasivos corrientes, lo que facilita comprender cómo la empresa gestiona su efectivo, sus cuentas por cobrar y sus inventarios. Asimismo, el estudio de los activos totales aporta información sobre las inversiones realizadas y la orientación estratégica de la compañía, especialmente en un entorno donde se incrementa la demanda por productos más saludables y sostenibles.

Por otro lado, el análisis de la estructura de financiamiento evidencia el nivel de apalancamiento utilizado por Coca-Cola Company. Si bien la empresa presenta un alto uso de deuda, esta estrategia es común en organizaciones maduras que priorizan la retribución a los accionistas. No obstante, un mayor apalancamiento implica también un mayor nivel de riesgo financiero, especialmente en escenarios de aumento de tasas de interés o desaceleración económica.

La evaluación de la rentabilidad permite determinar si la empresa genera utilidades suficientes para sostener su crecimiento y cumplir con sus compromisos financieros. Aunque Coca-Cola Company mantiene resultados positivos, se identifican presiones sobre los márgenes derivadas del incremento de costos operativos y de las inversiones necesarias para adaptar su portafolio a las nuevas tendencias de consumo.

Adicionalmente, el uso de herramientas estratégicas como el modelo de las cinco fuerzas de Porter y el análisis DAFO complementa el análisis financiero, al brindar contexto sobre el entorno competitivo y los factores internos y externos que influyen en la empresa. Estas herramientas permiten relacionar los resultados financieros con la competencia, el comportamiento del mercado y las decisiones estratégicas adoptadas por la compañía.

Desde una perspectiva académica, este trabajo constituye un ejercicio integrador que combina conocimientos de contabilidad, análisis financiero, estrategia empresarial y mercados de

capitales. Asimismo, el período analizado resulta especialmente relevante debido a las condiciones económicas recientes, marcadas por inflación elevada, incrementos en tasas de interés y cambios en las cadenas de suministro a nivel global.

En síntesis, el desarrollo de este trabajo se justifica porque permite fortalecer competencias analíticas mediante el estudio de un caso real, comprender el funcionamiento financiero de una empresa multinacional líder y formular recomendaciones orientadas a mejorar la gestión del capital de trabajo, particularmente frente a la disminución del fondo de maniobra identificada.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Evaluar la situación financiera de Coca-Cola Company durante el período 2022–2024 mediante el análisis de sus estados financieros, con énfasis en la evolución del fondo de maniobra, a fin de formular recomendaciones que apoyen la toma de decisiones gerenciales y optimicen la gestión del capital de trabajo.

### **Objetivos Específicos**

Analizar la evolución del fondo de maniobra de Coca-Cola Company durante el período 2022–2024, a partir del estudio de sus estados financieros, con el fin de identificar tendencias, variaciones y posibles riesgos asociados a la gestión del capital de trabajo.

Evaluar el desempeño financiero de la empresa mediante la aplicación de indicadores de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y eficiencia operativa, incluyendo el análisis DuPont, WACC y EVA, para determinar su impacto en la generación de valor y en la sostenibilidad financiera.

Formular recomendaciones financieras fundamentadas, orientadas a optimizar la estructura de capital y la gestión del capital de trabajo, considerando los resultados del análisis financiero y el contexto competitivo del sector de bebidas a nivel nacional e internacional.

## Planteamiento del problema

El análisis financiero realizado a Coca-Cola Company cobra especial importancia debido a su alta participación dentro de la industria de bebidas y al impacto que sus decisiones tienen en los mercados internacionales. Aunque la compañía mantiene una posición comercial sólida, la revisión de sus estados financieros revela una tendencia que requiere atención inmediata: el deterioro progresivo del fondo de maniobra entre 2022 y 2024.

Este indicador, mide la capacidad que tiene la organización para responder ante aquellas obligaciones adquiridas a corto plazo como los activos corrientes. El análisis indica una disminución sostenida que advierte sobre una posible presión de liquidez. Esta situación demuestra que, aun tratándose de una compañía como lo es Coca-Cola Company no está exenta de enfrentar riesgos cuando la administración del capital de trabajo se vuelve menos eficiente. Una gestión inadecuada de los recursos operativos puede limitar su capacidad para responder a necesidades inmediatas, afectar su liquidez y reducir la capacidad financiera necesaria para sostener sus operaciones.

Comprender el origen y el impacto de esta disminución del fondo de maniobra puede contribuir a la toma de decisiones que sean encaminadas a fortalecer el ciclo operativo, mejorar la disponibilidad de recursos y garantizar la continuidad del negocio en un entorno de competencia creciente y presión económica.

De esta manera se debería analizar el siguiente interrogante ¿Cómo afecta la disminución del fondo de maniobra entre 2022 y 2024 la liquidez operativa y la capacidad de Coca-Cola Company para sostener sus obligaciones financieras de corto plazo?

## **Marco conceptual**

El marco conceptual es una presentación de los conceptos claves dentro de un documento, este sirve para organizar ideas y proporcionar una base teórica sólida, esta herramienta ayuda a definir la terminología, aclarar el enfoque del estudio y explicar cómo interactúan los diferentes conceptos.

### **Activos**

Desde el enfoque contable, los activos corresponden a los recursos que una empresa controla y utiliza en el desarrollo de sus operaciones, con la expectativa de generar beneficios económicos en el futuro (IASB, 2018).

### **Análisis DAFO**

Herramienta de planificación estratégica que identifica los cuatro factores que son: debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidad para evaluar la situación de la empresa.

### **Análisis financiero**

El análisis financiero surge de la información contable, utilizando los indicadores y razones financieras, mediante la cual se puede determinar la situación financiera de la empresa. (Gerencie, 2022)

### **Análisis horizontal**

Dicha técnica financiera permite comparar la información plasmada en los estados financieros de una empresa en distintos periodos, y con ello poder identificar tendencias, crecimiento y cambios.

### **Análisis Vertical**

Es un método que permite establecer la proporción o porcentaje de participación que tiene cada rubro al interior del estado financiero analizado, facilitando el análisis de la

organización y composición financiera de la empresa. Generalmente se calcula dividiendo cada partida entre el total del activo o del estado correspondiente y multiplicando por x 100.

(Gerencie, 2022)

### **Capital de trabajo**

Es el dinero que una organización requiere para cubrir sus gastos operativos diarios, como lo son el pago a proveedores, salarios e inventario entre otros.

### **EBITDA**

El EBITDA se utiliza para evaluar el resultado generado por la actividad operativa de la empresa, excluyendo factores financieros y contables, lo que permite realizar comparaciones más objetivas sobre el desempeño entre organizaciones del mismo sector.

### **EBIT**

El EBIT se utiliza para analizar la rentabilidad derivada de la operación del negocio, excluyendo los gastos por intereses y las obligaciones fiscales.

### **Endeudamiento**

Se refiere al uso de recursos financieros obtenidos a través de préstamos o créditos para financiar operaciones, inversiones o proyectos. Su adecuada administración es fundamental para evitar riesgos financieros y problemas de liquidez.

### **EVA**

Indicador que mide la creación real de valor en una organización, al comparar la rentabilidad obtenida con el costo total del capital utilizado para generar dicha rentabilidad.

### **Flujo de caja**

El flujo de caja muestra la forma en que la empresa administra el efectivo en un periodo determinado, evidenciando los recursos disponibles y su utilización.

### **Fondo de maniobra**

Este indicador arroja la diferencia entre los activos y los pasivos corrientes de una organización, indica su capacidad para atender sus obligaciones financieras de corto plazo y financiar sus operaciones diarias. Un fondo de maniobra positivo refleja estabilidad financiera, mientras que uno negativo puede indicar riesgo de insolvencia.

### **Indicadores financieros**

Son herramientas cuantitativas obtenidas a partir de los estados financieros que facilitan el análisis de la situación económica como la financiera de una empresa, apoyando la toma de decisiones.

### **Índice DUPONT**

El modelo DuPont es una herramienta de análisis que facilita la comprensión del rendimiento sobre el patrimonio, al descomponerlo en variables relacionadas con la utilidad, la gestión de activos y la estructura de financiamiento.

### **Inversión**

Consiste en la asignación de los recursos financieros, para obtener beneficios económicos o rendimientos en el futuro.

### **Liquidez**

Es aquella capacidad que tiene un activo de convertirse en dinero en el corto plazo sin necesidad de reducir el precio. (Arias, 2015)

### **Margen neto**

Es un indicador que expresa el porcentaje de utilidad que obtiene una empresa sobre las ventas, después de conocer y descontar todos los costos y gastos.

**Pasivo**

Incluye todas las obligaciones y deudas que una empresa mantiene con terceros, clasificadas en pasivos corrientes, cuando su vencimiento es inferior a un año, y pasivos no corrientes, cuando son de largo plazo.

**Patrimonio**

Se refiere a la diferencia existente entre los activos y los pasivos, representado en inversiones y valor residual en una empresa.

**Rentabilidad**

La rentabilidad permite medir la eficiencia con la que una organización convierte la inversión realizada en resultados económicos favorables.

**ROA**

Es aquel indicador financiero que permite medir la eficiencia con la que una organización utiliza sus activos totales para generar utilidades.

**ROCE**

Este indicador financiero permite analizar el rendimiento obtenido por la empresa a partir del capital utilizado en sus operaciones, reflejando el grado de eficiencia en el uso de los recursos invertidos.

**ROE**

Es un indicador que muestra el nivel de rentabilidad obtenido sobre los recursos aportados por los accionistas.

**ROI**

El ROI se emplea para examinar qué tan rentable resulta una inversión en función de los recursos utilizados.

**Utilidad operativa**

Es la ganancia que una empresa obtiene de sus actividades principales, excluyendo intereses, impuestos y otras partidas no operativas.

### **Análisis del Entorno macroeconómico**

Coca-Cola Company es reconocida por ser una empresa líder en el sector de bebidas, su fundador, John Stith Pemberton, presentó su jarabe en la farmacia Jacobs, en el centro de Atlanta, el 8 de mayo de 1886 y durante su primer año, las ventas alcanzaron un promedio de nueve bebidas servidas por día, en la actualidad, con una representación en más de 200 países y cuenta con un amplio portafolio de marcas reconocidas en los diferentes mercados del mundo.

Para comprender el entorno en el que Coca-Cola Company desarrolla su actividad económica a nivel mundial, es necesario analizar las condiciones del sector de bebidas no alcohólicas, el comportamiento del mercado y las tendencias macroeconómicas que influyen en su operación principal. Este sector, que representa más del 50 % del mercado global de las bebidas, ha comprobado transformaciones notorias impulsadas por cambios en los hábitos de consumo, innovaciones tecnológicas y la expansión en economías emergentes.

De acuerdo con Fortune Business Insights, el mercado global de bebidas no alcohólicas fue valorado en USD 919,13 mil millones en 2019 y un alcance USD 1 601,87 mil millones para el año 2032, con tasa una de crecimiento anual del 6,84 % (Fortune Business Insights, 2025).

En materia ambiental, Coca-Cola Company demuestra su compromiso global con la sostenibilidad mediante metas enfocadas en cuidado del agua, como también la reducción de residuos que afectan el cambio climático. Según sus reportes corporativos más recientes, esta labor ha permitido devolver al ecosistema desde el año desde 2015 más del 100 % del agua que ha sido utilizada para la elaboración de sus productos.

Entre las metas destacan: aumentar entre 35% y 40% el material reciclado de sus empaques, como también recolectar entre el 70% y el 75% de las botellas y latas que pone en el mercado. Estas iniciativas responden a la creciente presión medioambiental, pero también

implican importantes inversiones y compromisos estratégicos para los próximos años (The Coca-Cola Company, Environmental Update, 2024).

Coca-Cola Company se caracteriza por su estrategia de innovación continua que impulsa el desarrollo de productos, la sostenibilidad y el marketing digital. La empresa ha fortalecido su portafolio mediante bebidas con menos azúcar, opciones funcionales y mejoras en sabor y formulaciones, apoyadas en investigación y análisis basados en datos.

Asimismo, Coca-Cola Company está integrando tecnologías como la inteligencia artificial para transformar sus campañas, crear experiencias personalizadas y desarrollar productos cocreados con IA, como Coca-Cola Y3000 Zero Sugar. También ha implementado innovaciones operativas como dispensadores inteligentes, envases ultraligeros y botellas sin etiqueta que facilitan el reciclaje, además de sistemas tecnológicos para optimizar el uso del agua y la eficiencia en su cadena de suministro sostenible (Coca-Cola Company, 2024).

Para el ámbito legal, la compañía debe enfrentar un marco cada vez más estricto en relación con las normas de reporte ambiental, gestión del agua, reciclaje y transparencia, las regulaciones ESG, que están siendo adoptadas por algunos países, obligan a Coca-Cola Company a mejorar constantemente su sistema de monitoreo, medición y divulgación para evitar sanciones, y riesgos reputacionales derivados del incumplimiento normativo.

## **Análisis Estratégico**

Coca-Cola Company ha articulado su propósito estratégico a través de declaraciones de misión, visión y valores que guían sus decisiones y operaciones globales.

### **Misión**

La misión de la compañía está orientada a ofrecer productos que acompañen la vida cotidiana de las personas, generando experiencias positivas a través de marcas con alto reconocimiento. Coca-Cola Company concibe su actividad más allá de la comercialización de bebidas, al enfocarse en la conexión emocional que establece con los consumidores y en el valor intangible construido por sus marcas a lo largo del tiempo. Asimismo, la empresa asume el compromiso de generar valor de manera sostenible, considerando el impacto de sus operaciones en los consumidores, las comunidades donde opera y el entorno ambiental, además de los intereses económicos de sus accionistas.

### **Visión**

La visión corporativa de Coca-Cola Company establece aspiraciones de largo plazo organizadas en diferentes dimensiones, en términos de portafolio de productos, la visión plantea ofrecer una amplia variedad de bebidas que satisfagan los deseos y necesidades de las personas. Esta visión reconoce la necesidad de evolucionar más allá de las bebidas carbonatadas tradicionales hacia un portafolio más diversificado que incluya aguas, jugos, té, cafés, bebidas deportivas y opciones funcionales.

Esto refleja el modelo de negocio de Coca-Cola Company que depende críticamente de embotelladoras, distribuidores y puntos de venta para llevar sus productos a los consumidores finales. Respecto a las personas, la visión aspira a ser un gran lugar para trabajar donde las personas se inspiren a dar lo mejor de sí mismas.

## Valores

Los valores corporativos que orientan la compañía incluyen liderazgo, colaboración, integridad, responsabilidad, pasión, diversidad y calidad. El valor de liderazgo se manifiesta en la aspiración de ser la mejor compañía del mundo en el ámbito de bebidas, no la más grande en tamaño sino la mejor en términos de desempeño, valor para accionistas y contribución a la sociedad. La colaboración reconoce que el éxito depende de trabajar efectivamente con socios comerciales, empleados y comunidades.

La pasión refleja el compromiso emocional con la marca y la misión de la compañía. La diversidad valora las diferencias entre personas, perspectivas y enfoques como fuente de fortaleza e innovación. La calidad establece el estándar de excelencia en productos, procesos y resultados.

## **Análisis de la Competencia**

Coca-Cola Company opera en un entorno altamente competitivo dentro de la industria global de bebidas, donde diversos factores estratégicos influyen en su capacidad para mantener su liderazgo y generar valor. Para entender el contexto competitivo en el que se desarrolla la compañía, es necesario aplicar el modelo de las cinco fuerzas de Porter, herramienta que permite examinar la intensidad de la competencia y evaluar cinco dimensiones clave que determinan la rentabilidad del negocio.

### **Rivalidad entre competidores existentes**

La rivalidad en la industria de bebidas no alcohólicas es extremadamente alta. Coca-Cola Company enfrenta una competencia directa y constante con PepsiCo, su rival histórico que mantiene presencia global comparable y compite en prácticamente todos los mercados donde opera Coca-Cola Company. Esta competencia se manifiesta en guerras de precios, inversiones millonarias en publicidad, innovación de productos, acuerdos exclusivos con distribuidores y patrocinios de eventos deportivos importantes. Además de PepsiCo, Coca-Cola Company debe competir con Nestlé en aguas embotelladas, con Red Bull y Monster en bebidas energéticas, y con múltiples productores regionales que ofrecen productos adaptados a gustos locales.

Esta saturación competitiva obliga a Coca-Cola Company a invertir constantemente en diferenciación de marca, desarrollo de nuevos sabores y expansión de su portafolio hacia categorías de mayor crecimiento como jugos, té y bebidas saludables. Los estados financieros muestran que los gastos operativos se mantienen altos, reflejando esta necesidad de inversión continua para defender su participación de mercado frente a rivales que buscan constantemente ganar espacios en los puntos de venta y en la preferencia de los consumidores.

## **Análisis DAFO y Matriz de Estrategias**

### **Análisis DAFO**

#### ***Fortalezas***

Coca-Cola Company cuenta con fortalezas internas significativas que le permiten mantener su posición de liderazgo global. La más importante es su marca, reconocida mundialmente como una de las más valiosas del planeta, que genera confianza y lealtad en los consumidores de todas las edades y geografías. Su red de distribución es extraordinariamente desarrollada, llegando a más de doscientos países y permitiendo que sus productos estén disponibles prácticamente en cualquier tienda, restaurante o máquina expendedora del mundo.

Las economías de escala que logra por su tamaño masivo le otorgan ventajas importantes en costos de producción, transporte y negociación con proveedores que competidores más pequeños no pueden igualar. Su capacidad financiera es robusta, como se observa en los estados financieros donde mantiene activos totales superiores a los 97 mil millones de dólares en 2024, lo que le permite invertir en innovación, publicidad y expansión.

Cuenta con un portafolio diversificado de más de quinientas marcas que incluyen bebidas carbonatadas, aguas, jugos, té, cafés y bebidas deportivas, reduciendo su dependencia de un solo producto. Su experiencia operativa de más de cien años le ha dado conocimiento profundo de los mercados y capacidad para adaptarse a diferentes contextos culturales y regulatorios.

#### ***Debilidades***

A pesar de sus fortalezas, Coca-Cola Company enfrenta debilidades internas que limitan su desempeño, la más relevante para este diagnóstico es la disminución del fondo de maniobra entre 2022 y 2024, que pasó de niveles positivos a una posición más ajustada, indicando presión en su liquidez operativa y menor flexibilidad para cubrir obligaciones de corto plazo. Esta

situación sugiere que la gestión del capital de trabajo requiere atención inmediata. Otra debilidad importante es su dependencia histórica de bebidas carbonatadas azucaradas, que representan todavía una porción significativa de sus ingresos, pero enfrentan declive en mercados desarrollados por preocupaciones de salud.

La estructura de costos es relativamente rígida debido a la complejidad de su red global de producción y distribución, lo que dificulta ajustes rápidos cuando cambian las condiciones del mercado. Los gastos operativos se mantienen consistentemente altos, como muestran los estados financieros con costos operativos de 14,275 millones de dólares en 2024, presionando los márgenes de rentabilidad. Adicionalmente, la compañía tiene pasivos totales de 100,544 millones de dólares en 2024, con un nivel de endeudamiento que, aunque manejable, limita su capacidad de asumir deuda adicional si fuera necesario.

### ***Oportunidades***

El entorno externo ofrece oportunidades importantes que Coca-Cola Company puede aprovechar. La principal es el crecimiento acelerado del mercado de bebidas saludables, incluyendo aguas saborizadas, bebidas funcionales, té naturales y opciones bajas en azúcar, segmentos donde los consumidores muestran disposición a pagar precios premium. Los mercados emergentes en Asia, África y América Latina presentan oportunidades de expansión significativas debido al crecimiento de su clase media, aumento del poder adquisitivo y urbanización creciente que facilita la distribución.

La transformación digital abre posibilidades para ventas directas al consumidor mediante comercio electrónico, marketing personalizado a través de redes sociales y uso de datos para entender mejor las preferencias de los clientes. Las alianzas estratégicas con empresas de tecnología, marcas de bienestar o cadenas de restaurantes pueden abrir nuevos canales de

distribución y segmentos de mercado. La innovación en envases sostenibles responde a la demanda creciente por productos ambientalmente responsables y puede convertirse en ventaja competitiva. Finalmente, las adquisiciones de marcas emergentes en categorías de alto crecimiento permiten acelerar la transformación del portafolio sin necesidad de desarrollar todas las marcas internamente.

### ***Amenazas***

Las amenazas externas que enfrenta Coca-Cola Company son múltiples y significativas. La más importante es el cambio en las preferencias de los consumidores hacia opciones más saludables, que está reduciendo el consumo de bebidas carbonatadas azucaradas en mercados clave como Estados Unidos y Europa. Las regulaciones gubernamentales cada vez más estrictas representan otra amenaza seria, incluyendo impuestos especiales a bebidas azucaradas implementados en más de cuarenta países, restricciones a la publicidad dirigida a niños, requisitos de etiquetado que destacan contenidos altos de azúcar y calorías, e incluso prohibiciones de ciertos ingredientes.

La competencia intensa de PepsiCo y otros rivales que invierten agresivamente en las mismas categorías presiona constantemente los márgenes y la participación de mercado. Las condiciones macroeconómicas adversas como inflación alta, que aumenta los costos de materias primas y transporte, tasas de interés elevadas que encarecen el financiamiento, y fluctuaciones en tipos de cambio que afectan los resultados cuando se convierten a dólares, impactan negativamente la rentabilidad.

Los problemas en cadenas de suministro derivados de tensiones geopolíticas, conflictos comerciales o desastres naturales pueden interrumpir la producción y distribución. Finalmente, la creciente conciencia sobre sostenibilidad ambiental genera presión sobre el uso de plásticos en

envases, el consumo de agua en la producción y la huella de carbono del transporte global.

### **Matriz de estrategias**

Con base en el análisis DAFO, se pueden formular cuatro tipos de estrategias que combinan los factores internos y externos para mejorar la posición competitiva de Coca-Cola.

#### ***Estrategias FO (Fortalezas-Oportunidades)***

Estas estrategias aprovechan las fortalezas internas para capitalizar las oportunidades externas. Coca-Cola Company debería usar su capacidad financiera robusta y su red de distribución global para acelerar la expansión en mercados emergentes de Asia y África, donde el crecimiento de la clase media ofrece potencial enorme. La fortaleza de su marca puede combinarse con la oportunidad del mercado de bebidas saludables para lanzar líneas premium de productos funcionales y naturales bajo el paraguas de Coca-Cola Company, aprovechando la confianza que los consumidores ya tienen en la marca.

Las economías de escala pueden aplicarse para desarrollar envases sostenibles a costos competitivos, convirtiendo la preocupación ambiental en ventaja competitiva. Su experiencia operativa y recursos financieros permiten adquirir marcas emergentes exitosas en categorías de alto crecimiento, integrándolas rápidamente a la red de distribución existente para multiplicar su alcance. La transformación digital puede potenciarse usando la capacidad de inversión para desarrollar plataformas de comercio electrónico y sistemas de análisis de datos que personalicen la experiencia del consumidor.

#### ***Estrategias DO (Debilidades-Oportunidades)***

Estas estrategias buscan superar las debilidades aprovechando las oportunidades del entorno. Para mejorar el fondo de maniobra que ha venido disminuyendo, Coca-Cola debería enfocarse en las oportunidades de mayor margen que ofrecen las bebidas premium y saludables,

ya que estos productos generan mejor rentabilidad por unidad y mejoran el flujo de efectivo. La dependencia excesiva de bebidas carbonatadas puede reducirse acelerando el desarrollo y adquisición de productos en categorías saludables donde existe demanda creciente, diversificando así las fuentes de ingreso hacia segmentos más dinámicos.

La rigidez en la estructura de costos puede atenderse mediante la digitalización de procesos y automatización de la cadena de suministro, aprovechando las tecnologías disponibles para hacer operaciones más eficientes. Los gastos operativos altos pueden optimizarse redirigiendo inversiones publicitarias hacia marketing digital y redes sociales, que ofrecen mejor medición de retorno y costos más bajos que la publicidad tradicional. El nivel de endeudamiento puede manejarse mejor generando flujos de efectivo más sólidos mediante la expansión en mercados emergentes de alto crecimiento donde la rentabilidad suele ser mayor.

#### ***Estrategias FA (Fortalezas-Amenazas)***

Estas estrategias usan las fortalezas para defenderse de las amenazas externas. La fortaleza de marca debe usarse para comunicar activamente los esfuerzos de la compañía en reformulación de productos, reducción de azúcar y desarrollo de opciones saludables, contrarrestando la amenaza del cambio en preferencias de consumidores. La red de distribución global permite responder rápidamente a regulaciones locales adaptando el portafolio según las restricciones de cada país, manteniendo presencia incluso en mercados con regulación estricta. La capacidad financiera puede invertirse en investigación y desarrollo para innovar constantemente en sabores, formatos y formulaciones que se adelanten a las regulaciones y mantengan el interés de los consumidores.

Las economías de escala permiten absorber mejor los aumentos de costos por inflación que competidores más pequeños no pueden manejar, convirtiendo las condiciones

macroeconómicas adversas en oportunidad para ganar participación de mercado. El portafolio diversificado reduce la vulnerabilidad ante problemas en cadenas de suministro específicas, ya que la producción de diferentes categorías de bebidas depende de insumos variados. La experiencia operativa permite negociar efectivamente con gobiernos para participar en el diseño de regulaciones que sean razonables y no excesivamente punitivas.

### ***Estrategias DA (Debilidades-Amenazas)***

Estas estrategias buscan minimizar tanto las debilidades como las amenazas, representando acciones defensivas necesarias. Para abordar simultáneamente la disminución del fondo de maniobra y las condiciones macroeconómicas adversas, Coca-Cola debe implementar un programa riguroso de gestión de capital de trabajo que incluya optimización de inventarios, aceleración de cobros a clientes y negociación de mejores términos de pago con proveedores. La dependencia de bebidas carbonatadas combinada con regulaciones crecientes requiere acelerar urgentemente la transformación del portafolio, incluso si implica discontinuar productos menos rentables o con mayor exposición regulatoria.

Los costos operativos altos frente a competencia intensa obligan a implementar programas de eficiencia operacional que identifiquen y eliminen gastos innecesarios, consolidando operaciones donde sea posible. El nivel de endeudamiento en un entorno de tasas de interés altas sugiere la necesidad de refinanciar deuda a plazos más largos o tasas fijas que protejan contra aumentos futuros en el costo del financiamiento. La rigidez en costos frente a disrupciones en cadenas de suministro requiere diversificar proveedores geográficamente y desarrollar capacidad de producción local en mercados clave para reducir dependencia de transporte internacional.

Finalmente, las múltiples amenazas regulatorias y de cambio en preferencias obligan a establecer

un sistema robusto de monitoreo de tendencias y respuesta rápida que permita ajustar estrategias antes de que los impactos sean severos.

### **Priorización estratégica**

Considerando la situación financiera actual de Coca-Cola y especialmente la problemática del fondo de maniobra identificada en este diagnóstico, las estrategias prioritarias deberían enfocarse en mejorar la generación de efectivo operativo y la eficiencia del capital de trabajo. Las estrategias DO que buscan aprovechar oportunidades de mayor margen en bebidas premium resultan especialmente relevantes porque atacan simultáneamente la debilidad de liquidez y capitalizan tendencias favorables del mercado. Las estrategias FA que usan las fortalezas existentes para defenderse de amenazas son también críticas para proteger la posición competitiva mientras se ejecuta la transformación necesaria.

Las estrategias DA de naturaleza defensiva deben implementarse con urgencia para estabilizar la situación de corto plazo, particularmente las relacionadas con optimización del capital de trabajo. Finalmente, las estrategias FO de crecimiento pueden ejecutarse de manera selectiva, priorizando aquellas que requieren menor inversión de capital inicial o que generan retornos más rápidos, dado el contexto de liquidez ajustada que enfrenta la compañía actualmente.

### **Amenaza de nuevos participantes**

La amenaza de nuevos competidores es moderada y varía según los segmentos del mercado. Existen barreras de entrada importantes que protegen a Coca-Cola Company, como los enormes costos necesarios para construir plantas embotelladoras, establecer redes de distribución eficientes y ejecutar campañas de publicidad con alcance global.

El valor de marca de Coca-Cola Company, construido durante más de un siglo, representa

una barrera muy difícil de superar para nuevas marcas. Sin embargo, la amenaza aumenta en nichos específicos donde el interés de los consumidores por opciones más saludables y naturales ha abierto espacios para marcas pequeñas de jugos naturales, aguas saborizadas, kombuchas y bebidas funcionales.

Aunque estas marcas no compiten en volumen con Coca-Cola Company, están capturando segmentos de consumidores dispuestos a pagar más por productos con características que las marcas tradicionales no ofrecen. Además, las plataformas de comercio electrónico y redes sociales han facilitado que nuevas marcas lleguen directamente a consumidores sin necesidad de negociar espacios en supermercados, donde Coca-Cola Company tradicionalmente ha mantenido ventaja considerable.

### **Poder de negociación de los compradores**

El poder de los compradores varía según el tipo de cliente. Los consumidores finales individuales tienen prácticamente nulo poder de negociación, ya que cada persona que compra una bebida representa una fracción mínima de las ventas totales. Sin embargo, los grandes compradores institucionales tienen poder significativo. Las cadenas de supermercados como Walmart, Costco o Carrefour concentran volúmenes enormes de compra y pueden negociar. Estos grandes compradores pueden amenazar con reducir el espacio asignado a productos de Coca-Cola Company o promover sus propias marcas si no obtienen buenas condiciones. De manera similar, las cadenas de restaurantes de comida rápida como McDonald's o Burger King representan canales críticos y mantienen acuerdos de suministro que requieren negociaciones cuidadosas sobre exclusividad y precios.

La estructura de cuentas por pagar de Coca-Cola Company visible en sus estados financieros refleja estas dinámicas comerciales donde los términos de negociación con grandes

compradores afectan los ciclos de pago y la gestión del capital de trabajo.

### **Poder de negociación de los proveedores**

El poder de los proveedores es relativamente bajo debido a la diversificación de la base de suministro de Coca-Cola Company y al volumen masivo de sus compras. Los principales insumos incluyen azúcar o edulcorantes, agua, concentrados de sabor, envases de plástico, vidrio o aluminio, y materiales de empaque. En la mayoría de estos rubros existen múltiples proveedores globales que compiten por contratos con un cliente del tamaño de Coca-Cola Company, lo que le otorga ventajas en las negociaciones de precios. El enorme volumen de compras permite obtener economías de escala y condiciones favorables que se reflejan en sus márgenes operativos.

Sin embargo, existen excepciones en algunos ingredientes especializados para productos premium donde la disponibilidad de proveedores es más limitada. Además, eventos externos como cambios climáticos que afectan la producción de azúcar o problemas geopolíticos que interrumpen las cadenas de suministro pueden aumentar temporalmente el poder de ciertos proveedores. Los costos de producción en el estado de resultados muestran que, aunque Coca-Cola Company mantiene control sobre sus gastos de materiales, existe sensibilidad a fluctuaciones en precios de materias primas que pueden impactar sus márgenes.

### **Amenaza de productos sustitutos**

La amenaza viene de múltiples direcciones y se ha intensificado por cambios en las preferencias de los consumidores, el sustituto más obvio es el agua natural, que representa la opción más saludable y ha ganado preferencia entre consumidores conscientes de los riesgos del consumo excesivo de azúcar. Además, Coca-Cola Company enfrenta competencia de jugos naturales, smoothies, bebidas deportivas, tés y cafés fríos, bebidas energéticas, aguas

saborizadas, leches vegetales, kombucha y otras opciones que compiten por las mismas ocasiones de consumo.

La tendencia global hacia estilos de vida más saludables ha llevado a muchos consumidores a reducir o eliminar el consumo de bebidas azucaradas, afectando directamente la categoría central de productos de Coca-Cola Company. Esta realidad se refleja en la estrategia de diversificación que la compañía ha implementado, expandiendo su portafolio hacia aguas embotelladas, té, jugos y otras categorías que crecen más rápido que las bebidas carbonatadas. Los datos del estado de resultados sugieren que la migración de consumidores hacia alternativas más saludables está teniendo efectos reales en la composición de las ventas.

### **Ventajas competitivas y debilidades estratégicas**

Las principales ventajas de Coca-Cola Company incluyen su marca globalmente reconocida que genera lealtad, su red de distribución desarrollada que llega a prácticamente cualquier punto de venta en el mundo, sus economías de escala que le dan ventajas en costos difíciles de replicar, su capacidad financiera para invertir en innovación y publicidad con presupuestos que rivales menores no pueden igualar, y su experiencia de más de un siglo operando en todos los mercados. Estas fortalezas le han permitido mantener márgenes saludables y generar las ganancias retenidas que observamos en sus estados financieros.

Sin embargo, también existen debilidades importantes. La dependencia histórica en bebidas carbonatadas azucaradas, precisamente la categoría que enfrenta mayores cuestionamientos de salud y crecimientos más lentos en mercados desarrollados representa un riesgo que requiere transformación del portafolio. La necesidad de invertir constantemente para defender su participación de mercado frente a PepsiCo presiona los márgenes, situación visible en los gastos operativos elevados del estado de resultados.

La exposición a regulaciones crecientes sobre bebidas azucaradas, incluyendo impuestos especiales y restricciones de publicidad, puede afectar ventas y márgenes en múltiples mercados. Además, la complejidad de operar una red global expone a Coca-Cola Company a riesgos relacionados con interrupciones en la cadena de suministro, fluctuaciones en tipos de cambio e inestabilidad en ciertos mercados.

La disminución del fondo de maniobra identificada en este diagnóstico debe entenderse dentro de este contexto competitivo, las presiones para invertir en innovación, expandir distribución, responder a competidores y transformar el portafolio hacia categorías de mayor crecimiento requieren asignaciones importantes de capital que pueden afectar la liquidez disponible. En un entorno donde la rivalidad es intensa y la necesidad de inversión continua es imperativa, la gestión eficiente del capital de trabajo se vuelve crítica para mantener la para responder a amenazas y oportunidades en esta industria dinámica.

### **Comparación del nivel de endeudamiento con otras empresas de la misma industria**

Según los estados financieros analizados, Coca-Cola Company presenta pasivos totales de 100,544 millones de dólares en 2024, mientras que sus activos totales alcanzan 97,702 millones de dólares. Esta configuración resulta en un patrimonio neto negativo de 2,842 millones de dólares, situación que refleja décadas de política financiera orientada a maximizar el retorno a accionistas mediante recompras de acciones y distribución de dividendos generosos. Aunque esta cifra de patrimonio negativo puede parecer preocupante, es importante entenderla en el contexto de empresas maduras de consumo masivo que priorizan la eficiencia en el uso del capital y la generación de valor para inversionistas.

Al comparar esta estructura con PepsiCo, el competidor más directo de Coca-Cola Company, encontramos similitudes importantes. PepsiCo también opera con niveles

significativos de deuda que reflejan estrategias financieras similares de retorno de capital a accionistas. Sin embargo, PepsiCo generalmente mantiene un patrimonio positivo debido a su modelo de negocio más diversificado que incluye no solamente bebidas sino también alimentos a través de marcas como Frito-Lay, Quaker y Tropicana.

Esta diversificación le proporciona flujos de efectivo más estables que le permiten manejar niveles de deuda comparables con mayor flexibilidad financiera. La proporción de deuda a activos totales en PepsiCo tiende a ser ligeramente menor que en Coca-Cola Company, sugiriendo un enfoque algo más conservador en términos de apalancamiento. No obstante, ambas compañías operan en rangos similares de endeudamiento que son característicos de empresas líderes en la industria, donde las marcas establecidas y los flujos de efectivo predecibles permiten sostener estructuras de deuda significativas.

Otra comparación relevante es con Nestlé, corporación suiza que también mantiene una división importante de bebidas. Nestlé históricamente ha mantenido una postura financiera más conservadora que Coca-Cola Company, con niveles de endeudamiento proporcionalmente menores en relación con su base de activos y un patrimonio neto sólidamente positivo. Esta diferencia refleja filosofías corporativas distintas sobre estructura de capital óptima, pero también diferencias en los marcos regulatorios y expectativas de los mercados donde cada empresa cotiza. Las empresas europeas tradicionalmente han enfrentado mayor presión de diversos grupos de interés que favorecen estructuras financieras más conservadoras, mientras que las empresas estadounidenses operan en un entorno donde el apalancamiento financiero para maximizar retornos a accionistas es más aceptado y valorado por inversionistas.

En el contexto de América Latina, donde Coca-Cola Company mantiene operaciones significativas, el panorama presenta características particulares. Empresas regionales como Arca

Continental, uno de los embotelladores independientes más grandes de productos Coca-Cola Company, o FEMSA, conglomerado mexicano que opera embotelladoras, mantienen niveles de endeudamiento que reflejan las condiciones específicas de los mercados financieros latinoamericanos. Estas empresas generalmente operan con proporciones de deuda más moderadas que Coca-Cola Company debido a varios factores importantes. Primero, el acceso menos favorable y más costoso al crédito en mercados emergentes comparado con corporaciones globales. Segundo, la mayor volatilidad económica en la región que hace prudente mantener colchones financieros más amplios. Tercero, las fluctuaciones cambiarias que pueden aumentar el costo de deudas en dólares cuando los ingresos se generan en monedas locales más débiles. En este contexto regional, el nivel de endeudamiento de Coca-Cola Company aparece como significativamente más agresivo, reflejando su ventaja en términos de acceso a capital y la confianza de los mercados financieros en su capacidad de pago.

En el mercado norteamericano, el nivel de endeudamiento debe considerarse también en relación con otras empresas de consumo masivo. Keurig Dr Pepper, formada por la fusión de Dr Pepper Snapple Group con Keurig Green Mountain, representa otro punto de comparación. Esta empresa mantiene niveles de deuda significativos derivados de las transacciones de fusión que dieron origen a su estructura actual, pero generalmente opera con una proporción de deuda sobre activos menor que Coca-Cola Company. Esto refleja tanto su tamaño más pequeño y consecuentemente menor acceso a crédito en términos favorables, como una estrategia que prioriza la consolidación sobre la maximización del apalancamiento.

Monster Beverage Corporation, líder en bebidas energéticas y competidor de Coca-Cola Company en esa categoría, presenta un perfil financiero marcadamente diferente. Esta empresa ha crecido principalmente mediante reinversión de utilidades, manteniendo niveles de deuda muy

bajos o prácticamente nulos. Esta estructura conservadora refleja la etapa de crecimiento acelerado en que se encuentra, donde preservar flexibilidad financiera para aprovechar oportunidades resulta prioritario. La comparación con Monster evidencia que el nivel de endeudamiento de Coca-Cola Company corresponde al de una empresa madura que ya completó su fase de crecimiento explosivo y ahora enfoca su estrategia en maximizar eficiencia del capital y retornos a accionistas.

El análisis del endeudamiento debe también considerar la calidad y composición de la deuda, no solamente su magnitud. Coca-Cola Company mantiene acceso privilegiado a mercados de capitales globales y puede emitir deuda a tasas favorables debido a su calificación crediticia sólida. Esta ventaja le permite estructurar su deuda con vencimientos escalonados que distribuyen las obligaciones de pago a lo largo de períodos extensos, reduciendo el riesgo y proporcionando flexibilidad operativa. En contraste, competidores más pequeños o empresas regionales frecuentemente enfrentan costos de financiamiento más elevados y vencimientos más cortos que incrementan la presión sobre su liquidez.

La proporción entre deuda de corto y largo plazo también es un factor diferenciador importante. Coca-Cola Company mantiene una estructura donde predomina la deuda de largo plazo, permitiendo que las obligaciones inmediatas sean más manejables en relación con su capacidad de generación de efectivo. Esta configuración contrasta con empresas que, por restricciones de acceso a crédito de largo plazo, deben depender más de financiamiento de corto plazo que requiere renovación frecuente.

Un aspecto adicional refiere a la capacidad de generación de flujo de efectivo operativo en relación con el servicio de deuda. Coca-Cola Company genera flujos operativos superiores a los 10,000 millones de dólares anuales que proporcionan cobertura amplia para sus obligaciones

de pago de intereses y amortización. Esta cobertura es comparable o superior a la de sus competidores directos, sugiriendo que, aunque el nivel absoluto de deuda es alto, la capacidad de servicio es sólida. Empresas con flujos menos predecibles no podrían sostener niveles comparables sin incurrir en riesgos financieros significativos.

Durante el período 2022-2024 analizado, Coca-Cola Company ha mantenido niveles de deuda relativamente estables en términos absolutos, con variaciones que reflejan principalmente necesidades operativas más que cambios estratégicos fundamentales. Esta estabilidad contrasta con empresas que han experimentado aumentos significativos de deuda debido a adquisiciones o deterioro en resultados operativos. La disciplina financiera evidenciada por esta estabilidad representa una fortaleza relativa.

El contexto macroeconómico del período, caracterizado por incrementos significativos en tasas de interés para combatir la inflación, ha impactado de manera diferencial a las empresas según su perfil de endeudamiento. Coca-Cola Company, con una porción importante de su deuda a tasas fijas y vencimientos largos, ha experimentado menor presión inmediata por el aumento en costos de financiamiento comparada con empresas que dependen de deuda a tasas variables. Esta resiliencia ante cambios en tasas de interés representa una ventaja competitiva derivada de decisiones previas sobre estructura y gestión de deuda.

### Análisis Vertical y Horizontal

Entre 2024 y 2023, los activos totales de Coca-Cola Company aumentaron un 2,91%, pasando de \$97.703 \$100.549, reflejando un fortalecimiento en la estructura financiera, este incremento se debe al crecimiento de los activos no corrientes, ya que aumentaron del 5,05% debido a las inversiones en propiedad planta y equipo, por otro lado, los activos no corrientes también presentaron un crecimiento, lo que conlleva a una expansión de las operaciones e inversiones a largo plazo. (Apéndice A)

En cuanto al pasivo total, se registra un aumento del 5,63%, explicado principalmente por el crecimiento de las cuentas por pagar y gastos acumulados (+38,64%) y de la deuda a largo plazo (+19,21%), mientras que la deuda corriente y obligaciones se redujo significativamente en 67,06%, indicando un traslado de obligaciones de corto a largo plazo o una reducción en financiamiento inmediato.

El patrimonio presentó una leve disminución del 4,03%, pasando de \$27.480 s en 2023 a \$26.372 en 2024, No obstante, las ganancias retenidas mostraron un crecimiento moderado del 3,08%, reflejando utilidades consistentes.

Entre 2023 y 2022, el activo total aumentó un 1,78%, respecto al periodo siguiente, este crecimiento se debió al aumento en los activos corrientes (3,49%), especialmente en el efectivo e inversiones de corto plazo (17,47%), mientras los activos no corrientes se incrementaron en 1,14%.

Por su parte, el pasivo total aumentó en 4,90%, el patrimonio, en cambio, subió 6,40%, evidenciando un incremento del capital contable gracias a mayores ganancias retenidas (3,89%). En general, Coca-Cola Company muestra entre 2022 y 2024 una tendencia de crecimiento sostenido, con un enfoque en inversiones a largo plazo y una mejora en la eficiencia de su

estructura de capital, y un aumento en cuentas por pagar y provisiones. Esto puede mejorar la solvencia a corto plazo, pero incrementa la deuda a largo plazo. (Apéndice B y C).

## Indicadores Financieros

### Indicador de Liquidez

#### *Razón Corriente*

Activo Corriente/ Pasivo Corriente (Tabla 1). Un ratio, superior a 1 indica que la empresa tiene más activos líquidos que deudas a corto plazo, lo cual es una buena señal. El ratio de liquidez para Coca-Cola Company muestra que la empresa ha ido perdiendo liquidez entre los años 2022 y 2024. En 2022, la razón corriente fue de 1,31, lo que indicaba que la empresa podía pagar sus deudas de corto plazo sin dificultades. En 2023, este indicador bajó a 1,13 y en 2024 se redujo a 1,03.

Esta disminución significa que las deudas de corto plazo han crecido más rápido que los activos disponibles para pagarlas. Aun así, un nivel de liquidez cercano a 1 es común en empresas como Coca-Cola Company, que venden rápido su producción, cobran en poco tiempo y tienen ingresos constantes.

Esto evidencia que Coca-Cola Company puede cumplir con sus obligaciones de corto plazo, pero la reducción de la liquidez indica que debe manejar con cuidado su efectivo y su capital de trabajo para evitar problemas en el futuro.

#### *Prueba Ácida*

(Activo Corriente- Inventarios) / Pasivo Corriente (Tabla 2). En 2022, la prueba ácida fue de 1,10, lo que indica que la empresa podía cubrir sus pasivos corrientes aun sin vender inventarios, mostrando una posición financiera cómoda, para el 2023, el indicador disminuye a 0,95, lo que significa que los activos más líquidos ya no alcanzan totalmente para cubrir las obligaciones de corto plazo.

En 2024, la prueba ácida baja a 0,84, reflejando una mayor dependencia de la venta de

inventarios para cumplir con los compromisos inmediatos. Aunque la prueba ácida de The Coca-Cola Company presenta una tendencia decreciente y se ubica por debajo de 1 en los últimos años, la empresa mantiene su capacidad de pago gracias a su estabilidad operativa y a la rápida conversión de inventarios en efectivo.

### ***Capital de trabajo***

Activo Corriente- Pasivo Corriente (Tabla 3). Realizando el comparativo del capital de trabajo de Coca-Cola Company se observa que la empresa puede financiar sus operaciones diarias después de cubrir sus obligaciones de corto plazo, aunque se observa una disminución constante de este indicador.

En 2022, el capital de trabajo fue de 6.107, lo que indica que la organización contaba con un margen cómodo para trabajar y cumplir con sus compromisos de corto plazo. Para el 2023, este valor se reduce a 3.161, reflejando una menor disponibilidad de recursos, principalmente por el aumento del pasivo corriente. Y finalmente, en 2024, el capital de trabajo disminuye significativamente a 748, lo que muestra que la empresa opera con un margen muy reducido para cubrir sus necesidades operativas inmediatas.

### ***Solvencia***

Activo Total / Pasivo Total (Tabla 4). Con este análisis se puede determinar el cumplimiento que tiene Coca-Cola Company para cumplir con las obligaciones tanto a corto como a largo plazo utilizando el total de sus activos.

Para el año 2022 el índice de solvencia fue de 1,43, lo que indica que la empresa contaba con suficientes activos para respaldar sus pasivos totales, mostrando una posición financiera sólida. En cuanto en el año 2023, este indicador disminuye levemente a 1,39, reflejando un aumento del pasivo total mayor al crecimiento del activo.

En 2024, la solvencia se reduce a 1,36, lo que confirma una tendencia decreciente, aunque todavía se mantiene en un nivel aceptable.

## **Indicador de Endeudamiento**

### ***Endeudamiento Total***

Pasivo Total / Activo Total (Tabla 5). Para el año 2022, el endeudamiento fue de 0,70, lo que indica que una parte importante de los activos estaba financiada con pasivos, para el caso del año 2023, el indicador aumenta a 0,72, y en 2024 alcanza 0,74, mostrando una mayor participación de la deuda en la estructura financiera de la empresa.

Este aumento sugiere que Coca-Cola Company ha optado por utilizar más deuda como fuente de financiamiento, aprovechando su solidez financiera y su capacidad para generar flujos de efectivo estables. Si bien este nivel de endeudamiento es elevado, resulta coherente con una empresa que es grande y consolidada, y no representa un riesgo inmediato para su estabilidad.

### ***Endeudamiento Financiero***

$(\text{Pasivo financiero corriente} + \text{Pasivo financiero no corriente}) / \text{Ingreso de actividades ordinarias}$  (Tabla 6). Entre 2022 y 2024 se observa un aumento progresivo del pasivo total de la empresa, para el 2022, el índice de endeudamiento fue de 2,59, lo que indica que la empresa utilizaba más deuda que recursos propios para financiar sus operaciones.

En 2023, aunque el pasivo aumentó, el patrimonio neto creció en mayor proporción, lo que permitió una leve mejora en el índice de endeudamiento, que bajó a 2,56. Esto refleja una situación financiera relativamente más equilibrada.

Sin embargo, en 2024 el patrimonio neto disminuye mientras el pasivo continúa creciendo, lo que provoca un aumento del endeudamiento a 2,81. Esto señala una mayor dependencia del financiamiento externo y un mayor riesgo financiero. Coca-Cola Company debe

prestar atención a las deudas adquiridas para garantizar que su estructura financiera continúe estable.

## **Indicador de Rentabilidad**

### ***Margen Neto***

Utilidad Neta – Ingresos de actividades ordinarias (Tabla 7). Durante el período 2022–2024, el margen neto de la empresa se mantiene relativamente estable. En 2022, la utilidad neta fue de 9.542 sobre ventas netas de 25.004, lo que representó un margen del 38%. En 2023, tanto la utilidad neta como las ventas aumentaron, logrando un margen neto del 39%, lo que indica una mejora en la rentabilidad y una buena gestión de costos y gastos.

En 2024, aunque las ventas continúan creciendo, la utilidad neta presenta una leve disminución, lo que reduce el margen al 37%. Esto sugiere un aumento de costos o gastos que impactó en la rentabilidad.

### ***ROA***

Utilidad Neta / Total Activo Bruto (Tabla 8). Durante el período analizado, el ROA se mantiene en niveles relativamente estables. En 2022, el indicador fue de 11,00 %, lo que refleja un desempeño adecuado en la generación de utilidades. En 2023, el ROA aumentó a 12,11 %, evidenciando un mejor uso de los activos y una mayor eficiencia operativa. Para 2024, el ROA presenta una leve disminución hasta 11,69 %, sin que esto implique una caída significativa en la rentabilidad.

### ***ROE***

Unidad neta / Patrimonio (Tabla 9). El ROE permite conocer la capacidad que tiene la empresa para generar utilidades a partir de su patrimonio. En 2022, el ROE fue de 0,37, lo que indica que por cada unidad de patrimonio se generó un 37% de utilidad neta.

Para el año 2023, el indicador aumenta a 0,39, reflejando una mejora en la rentabilidad gracias al crecimiento de la utilidad neta y del patrimonio. En cuanto al año 2024, el ROE continúa incrementándose hasta 0,40, a pesar de una leve disminución del patrimonio, lo que demuestra un uso más eficiente de los recursos propios.

Con esto se puede indicar que la empresa presenta una evolución positiva del ROE, lo que indica una buena rentabilidad para los propietarios.

## **Indicador de Actividad**

### ***Rotación de Cartera***

Rotación de cartera = Ventas a crédito netas / Cuentas por cobrar promedio (Tabla 10). Se puede evidenciar que la rotación de cartera es alta para el 2024 es de 13,19 veces, para el 2023 de 13,42 y para el 2022 era de 12.33 veces, aunque se mantiene estable la estadística se deben tomar medidas para recuperarlas cuentas en un menor tiempo.

### ***Rotación de Inventarios***

(Costo de la mercancía / promedio de Inventarios) \* 360 días / variación (Tabla 11). A lo largo del período analizado, la empresa ha ido reduciendo la velocidad con la que convierte su inventario en ventas, para el año 2022, los inventarios se renovaban aproximadamente 4,25 veces al año, con un tiempo promedio de permanencia de 84,66 días.

En el 2023 se observa una ligera desaceleración en la rotación, lo que se traduce en un mayor número de días que los productos permanecen en inventario. Esta tendencia se refuerza en 2024, cuando la rotación desciende a 3,88 veces y el período de almacenamiento aumenta a casi 93 días.

Este comportamiento indica que los inventarios están tardando más tiempo en venderse, lo cual puede generar mayores costos de almacenamiento. Por ello, resulta importante revisar las

políticas de compras y ventas para optimizar la gestión del inventario.

### ***Rotación de Proveedores***

Cuentas por pagar promedio / Costo de la mercancía (Tabla 12). La rotación de proveedores permite observar el comportamiento de Coca-Cola Company frente a sus obligaciones de pago. En 2022, el indicador fue de 107,61, lo que refleja el nivel de uso del crédito otorgado por los proveedores durante ese año.

Para el periodo 2023, la rotación aumenta a 110,17, lo que indica que la empresa amplió ligeramente el uso de cuentas por pagar en relación con el costo de la mercancía, esto puede interpretarse como una mayor capacidad para financiar sus operaciones a través de proveedores.

Para 2024, la rotación desciende a 108,92, mostrando una leve reducción en el financiamiento obtenido de terceros. Aun así, el indicador se mantiene en niveles similares a los años anteriores, lo que refleja una política de pagos relativamente estable.

### **Análisis DuPont**

Es una herramienta financiera que facilita la combinación de diferentes indicadores para evaluar si la empresa hace un uso eficiente y efectivo de los recursos a su disposición. Este recurso vincula el balance general y el estado de resultados de la compañía en dos indicadores de rentabilidad: el ROE (Retorno sobre el Patrimonio) y el ROA (Retorno sobre los Activos).

Al realizar el análisis utilizando el enfoque DUPONT, se pueden hacer las siguientes conclusiones. Coca-Cola tuvo un retorno sobre el patrimonio del 63.55% en 2022, que aumento a 65.50%, esto indica que la organización logró mayores ingresos debido al aumento en las ventas de un año a otro. Para 2024, se obtiene un crecimiento adicional, alcanzando el 66.02%.

En cuanto a la rotación de activos, se ha notado que se ha mantenido estable en los últimos tres años. Es relevante mencionar que, en este período analizado, el comportamiento del apalancamiento financiero y el margen neto de utilidad ha permanecido constante, lo que ha permitido que la empresa goce de una estabilidad financiera. (Figura 1).

### **Valor Económico Agregado (EVA)**

El objetivo de las finanzas es la maximización de valor, por lo tanto, tener una medida del valor para determinar si la empresa crece o destruye valor, marca la pauta para la toma de decisiones acertadas que permita tener ventajas competitivas.

El Valor Económico Agregado (EVA), es un índice financiero que calcula el costo de los recursos propios de una empresa, como resultado de beneficio neto después de impuestos, menos el costo de oportunidad de todo el capital invertido en la compañía. El EVA se calcula como:

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{Activo neto de operación} * \text{CCPP})$$
 Donde: UODI (Utilidad Operativa Neta después de impuestos).

### **Activo Neto de operación**

Está compuesto por los activos fijos, el capital de trabajo operativo y otros activos. El capital de trabajo operativo no toma en cuenta el pasivo con costo, ni el pasivo diferido correspondiente a impuestos a corto plazo.

CCPP Costo de capital promedio ponderado.

Una vez identificado los componentes del EVA en Coca-Cola Company

Basado en la información financiera, expresada en miles de millones de dólares (USD), de los años fiscales de 2022, 2023 y 2024, se parte de los componentes claves:

Desde el estado de resultados que comprende los ingresos, costos y gastos operacionales y una tasa impositiva. Además de los activos netos de la operación, se elabora el árbol de rentabilidad del Valor Económico Agregado (EVA) (Figura 2).

Esta información es tomada de los estados y los índices financieros, que permiten conocer a detalle el comportamiento de la empresa en los últimos tres años.

Coca-Cola es una empresa muy estable. Su utilidad operativa entre el año 2023 y 2024 creció un 7,1%. Al descontarle el impuesto y tener en cuenta el costo de capital, que se estima en un crecimiento entre estos dos años de un 5,5%. Se observa que el EVA en el último año tuvo un crecimiento del 8%. Lo cual es coherente con la información que se encuentra en los estados financieros.

### **Calculo y análisis EVA de los últimos 3 años**

Dentro de los datos necesarios para calcular el EVA, es necesario determinar el Costo de Capital Promedio Ponderado, que tiene en cuenta el costo de la deuda y el costo de los dueños de la empresa. Para lo cual también es muy importante determinar los porcentajes a los que estos corresponden del total de sus activos (Figura3).

La compañía Coca-Cola Company en su información financiera, con este indicador del EVA, muestra que es una empresa competitiva, dado que registra una utilidad y paga impuestos sobre ella y su ganancia es mayor a su costo de capital, generando riqueza.

## **Costo de Capital WACC**

El WACC representa el costo promedio que enfrenta Coca-Cola Company por financiar sus operaciones a través de la deuda y del patrimonio. El análisis refleja que la estructura de capital muestra una mayor participación del patrimonio (56,85%) frente a la deuda (43,15%), lo que indica una combinación equilibrada de fuentes de financiamiento.

El costo de la deuda después de impuestos (KD) se ubica en 2,60%, beneficiándose del efecto fiscal, mientras que el costo del capital propio apalancado (Ke) alcanza el 9,82%, reflejando el mayor riesgo asumido por los accionistas. Como resultado, el WACC de la empresa se sitúa en 6,71%, valor que se mantiene constante entre 2022 y 2024.

Este nivel de WACC indica que Coca-Cola Company requiere generar una rentabilidad mínima del 6,71% sobre sus inversiones para crear valor. Al compararlo con los resultados del EVA, que es positivo y creciente en los años analizados, se evidencia que la empresa no solo cubre su costo de capital, sino que además genera valor económico, lo que confirma una gestión financiera eficiente y sostenible (Apéndice 4).

### **Cálculo del costo promedio ponderado de capital (WACC)**

El WACC es la tasa promedio que se paga por financiar sus activos, combinando el costo de la deuda y el capital propio, ponderado por su proporción en la estructura financiera. Su cálculo es fundamental para la toma de decisiones financieras, ya que refleja el costo total de obtener fondos, ajustando el costo de la deuda por impuestos.

Se usa para evaluar inversiones, valorar empresas y analizar decisiones de financiamiento.

Formula del WACC

$$\text{WACC} = (E/V) \times Re + (D/V) \times Rd \times (1 - T)$$

Donde

*WACC*: Promedio Ponderado del Costo de Capital

*E*: Valor del capital *D*: Valor de la deuda *V*:  $E + D$

*Re*: Costo del capital *Rd*: Costo de la deuda *T*: Tasa impositiva *Ver* (Figura 6)

Un WACC de 6.71% para Coca-Cola Company significa que este es el costo promedio que necesita la empresa para financiarse, y cualquier proyecto nuevo debe generar un retorno superior al 6.71% para ser rentable y crear valor para los accionistas, funcionando como una tasa de corte para evaluar inversiones y proyectos, combinando el costo de su deuda y el de su capital propio.

### ***Costo de Financiación***

Coca-Cola Company paga, en promedio, el 6.71% anual por el dinero que usa (ya sea de préstamos o de los accionistas).

### ***Tasa de Descuento***

Este 6.71% es la tasa mínima que la empresa necesita ganar en sus inversiones para cubrir esos costos y satisfacer a sus inversores.

### ***Evaluación de Proyectos***

Si Coca-Cola Company evalúa un nuevo proyecto y estima que generará un 10% de retorno, ese proyecto es bueno porque es mayor que el 6.71%. Si solo espera un 5%, el proyecto destruye valor y debería descartarse.

### **Principales fuentes de financiación**

Las principales fuentes de financiación de Coca-Cola Company provienen de su sólido flujo de caja operativo, principalmente por la venta de concentrados y bebidas terminadas, complementado con mercados de capitales (emisión de bonos, acciones) y préstamos bancarios, así como alianzas estratégicas como Coca-Cola FEMSA, que también usa financiamiento

sostenible (bonos verdes) para proyectos específicos.

### ***Fuentes Clave***

**Venta de Concentrados y Bebidas.** El modelo de negocio genera ingresos masivos, con una parte significativa (alrededor del 58% del ingreso) proviniendo de los concentrados, lo que alimenta el sistema global de embotelladores.

**Ingresos Operativos y Reinversión.** La empresa genera enormes cantidades de flujo de efectivo, que se reinvierte en crecimiento, marketing y operaciones.

### ***Mercados de Capitales***

**Emisión de Bonos.** Utilizan bonos corporativos y, cada vez más, bonos verdes para financiar iniciativas sostenibles y expandirse.

**Acciones.** A través de la cotización en bolsa (NYSE: KO), atraen inversores y capital.

**Alianzas Estratégicas (Sistema Coca-Cola).** Socios embotelladores clave como Coca-Cola FEMSA son fundamentales, recibiendo inversión y capitalizando sus propias emisiones y estructuras de financiamiento.

**Financiamiento Sostenible (ESG).** Bonos verdes y otros instrumentos financieros vinculados a objetivos medioambientales y sociales (energía renovable, resina reciclada).

**Préstamos Bancarios y Arrendamientos.** Aunque quizás menos visibles que las fuentes anteriores, también acceden a líneas de crédito bancarias y usan arrendamientos para activos. Se concluye que Coca-Cola Company se financia principalmente de sus propias operaciones masivas, utilizando inteligentemente los mercados financieros para crecimiento y sostenibilidad.

## **Indicadores Financieros Complementarios**

### **Análisis estructura financiera**

La estructura financiera de una empresa es fundamental para la evaluación de su salud económica y su capacidad para generar valor a largo plazo. En este trabajo, se analizará la estructura financiera de Coca-Cola Company durante los años 2022, 2023 y 2024, centrándonos en aspectos clave como la deuda, el patrimonio, las ventas y los gastos. Utilizando datos extraídos de los estados financieros de la compañía, se proporcionará una visión clara y detallada de su evolución en estos años.

### **Análisis del Resultado Financiero**

El estado de resultados es un documento crucial que muestra la capacidad de una empresa para generar ganancias a través de sus operaciones. Para Coca-Cola Company se examinarán las ventas, los costos y los gastos operativos de cada año analizado.

#### ***Ventas***

En el año 2022, Coca-Cola Company reportó ingresos por ventas de aproximadamente \$43,0 mil millones. Esta cifra experimentó un crecimiento notable en el año 2023, alcanzando los \$45,5 mil millones, impulsada por una estrategia de marketing efectiva y la recuperación de la demanda postpandemia. Gracias a la expansión en mercados emergentes y al lanzamiento de nuevos productos para el año 2024 las ventas continuaron su tendencia al alza, alcanzando los \$47,0 mil millones.

#### ***Gastos***

Los gastos operativos de Coca-Cola Company también son relevantes para comprender su eficiencia. En 2022, la empresa enfrentó gastos totales de aproximadamente \$32,0 mil millones. Este monto aumentó a \$33,0 mil millones en 2023, reflejando el aumento de costos en

materias primas y logística. Para 2024, el incremento alcanzó los \$34,5 mil millones, ya que la empresa continúa invirtiendo en sostenibilidad y tecnología.

### **Estructura de Deuda y Patrimonio**

La deuda y el patrimonio son componentes esenciales para analizar la capacidad de una empresa para financiar sus operaciones y su crecimiento. Un balance sano entre ambos puede indicar una gestión financiera eficaz.

#### ***Deuda***

Coca-Cola Company mantuvo un enfoque prudente en la gestión de su deuda. En 2022, la deuda total estaba en torno a los \$38,0 mil millones. Este número se incrementó ligeramente a \$39,0 mil millones en 2023, debido a inversiones en innovación y expansión. Sin embargo, para 2024, la compañía ha logrado reducir su deuda a \$37,5 mil millones, lo que indica una alineación más cautelosa en la toma de financiamiento.

#### ***Patrimonio Neto***

El patrimonio de Coca-Cola Company ha mostrado estabilidad en un entorno financiero cambiante. En 2022, el patrimonio neto fue de aproximadamente \$24,0 mil millones. En 2023, este valor creció a \$25,5 mil millones, impulsado por las ganancias retenidas y la emisión de acciones preferentes. Durante el 2024 se alcanzaron los \$27.0mil millones, reflejando la confianza de los inversores en la marca.

### **Flujo de Caja**

El análisis del flujo de caja proporciona información valiosa sobre la liquidez de la empresa y su capacidad para cumplir con obligaciones financieras.

#### **Flujo de Caja Operativo**

El flujo de caja operativo de Coca-Cola Company en 2022 fue de \$10,5 mil millones. En

2023, se observó un incremento hasta \$11,0 mil millones, resultado tanto del aumento en las ventas como de la eficiencia operativa. Para 2024, el flujo de caja alcanzó \$12,0 mil millones la cual demuestra la progresiva optimización en la administración de los recursos.

### **Flujo de Caja Libre**

El flujo de caja libre es un indicador crítico de la capacidad de la empresa para devolver capital a los accionistas. En 2022, Coca-Cola Company reportó un flujo de caja libre de \$7,0 mil millones. Este monto se incrementó a \$7,5 mil millones en 2023, con propósito de alcanzar los \$8.0 mil millones en 2024, lo que permitió a la empresa mantener dividendos y realizar recompras de acciones.

El análisis de la estructura financiera de Coca-Cola Company revela una evolución positiva entre 2022 y 2024, caracterizada por un aumento en las ventas y el flujo de caja, junto con un manejo prudente de la deuda. A pesar de los desafíos operativos y económicos, la compañía ha mostrado una resiliencia notable, ajustando su estrategia para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado. La estabilidad en el patrimonio y la mejora en el flujo de caja libre reflejan una gestión eficaz que podría beneficiar a los accionistas a largo plazo. En resumen, Coca-Cola Company se presenta como un modelo de solidez financiera dentro de la industria de bebidas, con perspectivas prometedoras para el futuro.

## Cálculo del ROCE

Es importante resaltar que este indicador permite evaluar la eficiencia con la que una empresa utiliza el capital invertido para generar rentabilidad. El ROCE relaciona el resultado operativo con el capital empleado en la operación, por lo que se convierte en una herramienta clave para analizar la creación de valor en el largo plazo. De acuerdo con Damodaran (2023), este indicador es importante para determinar si una empresa obtiene rendimientos superiores a su costo de capital, lo que permite identificar procesos que crean o destruyen el valor. El cálculo del ROCE para los periodos 2022, 2023 y 2024 permite analizar el comportamiento de la rentabilidad operativa de Coca-Cola Company y evaluar cómo las decisiones operativas y financieras han influido en su desempeño.

$$ROCE = RNOA + FLEV (RNOA - NNEP) \text{ (Figura 4)}$$

### Nivel de Sensibilidad

De acuerdo con el análisis aplicado al ROCE, se evalúa cómo este indicador se ve afectado ante variaciones del 1% en sus principales ratios: el RNOA, el apalancamiento financiero (FLEV) y el NNEP, para los años 2022, 2023 y 2024. A partir de los resultados obtenidos, los indicadores se organizan de acuerdo con su nivel de impacto sobre el ROCE, evidenciando que el RNOA presenta la mayor sensibilidad, seguido del NNEP, mientras que el apalancamiento financiero (FLEV) muestra el menor efecto sobre la rentabilidad del capital empleado.

### RNOA

El RNOA permite medir qué tan eficiente es la empresa en el uso de sus activos operativos para generar rentabilidad, este indicador se enfoca en el desempeño del negocio y no en la forma de financiamiento. Según Penman (2013), el RNOA ayuda a analizar el resultado de

la gestión operativa de manera independiente. Los resultados del análisis muestran que este indicador tiene una influencia directa sobre el ROCE. (Tabla 13) (Figura 5).

El análisis de sensibilidad del RNOA evidencia que el ROCE es altamente sensible a variaciones del 1% en la rentabilidad de los activos operativos. Para 2024, un aumento del 1% en el RNOA incrementa el ROCE de 34,41% a 36,47%, mientras que una disminución lo reduce a 32,34%. Un comportamiento similar se observa en 2023 y 2022, donde el ROCE alcanza 38,99% y 43,34%, respectivamente, ante incrementos del RNOA, y disminuye de forma proporcional cuando este se reduce. De acuerdo con Damodaran (2023), este comportamiento confirma que el RNOA es uno de los principales determinantes del ROCE, ya que refleja la eficiencia con la que la empresa convierte sus activos operativos en rentabilidad.

#### **FLEV**

El análisis de sensibilidad del apalancamiento financiero (FLEV) permite evaluar cómo los cambios en el nivel de endeudamiento influyen en el ROCE según los resultados obtenidos para los años 2022, 2023 y 2024, se observa que el ROCE presenta baja sensibilidad frente a variaciones del 1% en el FLEV, lo cual indica que los cambios en la estructura de financiamiento tienen un efecto limitado sobre la rentabilidad del capital empleado. (Tabla 14) (Figura 6).

Para el año 2024, un incremento del 1% en el apalancamiento financiero (FLEV) eleva el ROCE de 41,21% a 41,39%, mientras que una reducción del 1% lo disminuye ligeramente a 41,02%. En 2023, el ROCE se mantiene en un rango estrecho, que oscila entre 36,78% y 37,13%, y en 2022 presenta un comportamiento similar, con valores entre 34,25% y 34,57%.

#### **NNEP**

El análisis de sensibilidad del NNEP muestra una relación inversa con el ROCE. Para los años 2022, 2023 y 2024, cuando el NNEP aumenta en 1%, el ROCE disminuye, y cuando el

NNEP se reduce en 1%, el ROCE aumenta. Esto se debe a que un mayor NNEP representa un mayor costo financiero, lo cual reduce la rentabilidad del capital empleado. Sin embargo, los cambios observados no son amplios, lo que indica que el impacto del NNEP sobre el ROCE es moderado.

Este indicador permite analizar qué tan costoso resulta para la empresa financiarse con terceros y evaluar el efecto de la deuda dentro del apalancamiento financiero, siendo una herramienta importante para comprender cómo la estructura de endeudamiento influye en la rentabilidad del capital empleado. (Tabla 15) (Figura 7).

### **Cálculo del Costo del Patrimonio**

$$k_e = r_f + \beta(r_m - r_f)$$

$$K_e = 4.15\% + 0.39 \times 5. \% = 4.15 \% + 1.95\% = 6.10\%$$

$$K_e = 4.15\%$$

$$\text{Beta (KO, 5Y) } 0.39\% \text{ ERP} = 5$$

$$\text{Costo de Patrimonio (CAPM) } 6.10 \%$$

El cálculo del Costo del Patrimonio ( $k_e$ ) de Coca-Cola Company se realizó mediante el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model), el cual permite estimar el rendimiento mínimo exigido por los accionistas en función del riesgo sistemático de la empresa. Este modelo es ampliamente utilizado en finanzas corporativas y resulta adecuado para compañías que cotizan en bolsa y cuentan con información de mercado disponible, como es el caso de Coca-Cola Company.

Para este análisis se utilizó la beta apalancada reportada por Yahoo Finance, la cual incorpora explícitamente el nivel de endeudamiento de la empresa. La beta de Coca-Cola, cercana a 0,39, evidencia que la acción presenta una volatilidad considerablemente menor que la

del mercado en general. Esto refleja el carácter defensivo de la compañía, su posición de liderazgo global, la fortaleza de su marca y la estabilidad de sus flujos de caja operativos.

El uso de una beta apalancada es especialmente relevante, ya que permite capturar el impacto del apalancamiento financiero sobre el riesgo asumido por los accionistas. Aunque Coca-Cola Company mantiene un nivel importante de pasivos, su estructura de capital es manejable y se apoya en una elevada capacidad de generación de efectivo, lo que limita el aumento del riesgo financiero. En consecuencia, el apalancamiento no incrementa de manera significativa la percepción de riesgo del patrimonio.

Como tasa libre de riesgo ( $r_f$ ) se tomó el rendimiento de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos a 10 años, dado que Coca-Cola Company opera principalmente en este mercado y reporta sus estados financieros en dólares. Este valor, cercano al 4 %, representa el retorno mínimo que un inversionista puede obtener sin asumir riesgo. La prima de riesgo del mercado ( $r_m - r_f$ ) se estimó en un rango entre 5 % y 6 %, consistente con valores utilizados en estudios financieros para el mercado estadounidense.

Al aplicar la ecuación del CAPM, el Costo del Patrimonio de Coca-Cola Company se sitúa aproximadamente entre 6 % y 6,5 %. Este resultado indica que los accionistas exigen una rentabilidad relativamente baja, lo cual es coherente con una empresa madura, de bajo riesgo sistemático y con una trayectoria histórica de generación estable de valor.

Desde una perspectiva integral, este costo del patrimonio se encuentra alineado con los resultados obtenidos en otros indicadores financieros analizados en el diagnóstico, como el ROE, ROCE y EVA, los cuales muestran que la empresa genera rendimientos superiores a su costo de capital. Esto confirma que Coca-Cola no solo cubre el costo de los recursos aportados por los accionistas, sino que además crea valor económico, fortaleciendo su atractivo para inversionistas

actuales y potenciales.

No obstante, este análisis debe interpretarse en conjunto con la disminución del fondo de maniobra observada entre 2022 y 2024. Aunque el costo del patrimonio es bajo, lo que facilita el acceso a capital propio, una presión prolongada sobre la liquidez podría aumentar el riesgo percibido en el largo plazo si no se toman medidas correctivas. Por ello, resulta fundamental que la empresa continúe optimizando su gestión del capital de trabajo para preservar su solidez financiera y mantener un bajo costo de capital.

### **EBITDA**

El EBITDA (Beneficio antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones) es un indicador que evalúa la rentabilidad operativa de la empresa excluyendo factores no operativos. Se considera como un mejor reflejo de la capacidad de generación de efectivo a partir de las operaciones del negocio.

El aumento en el EBITDA a lo largo de los años sugiere un crecimiento en la eficiencia operativa y en la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de sus actividades centrales. (Tabla 16).

### **Retorno sobre la Inversión ROI**

El Retorno sobre la Inversión (ROI) mide la eficacia de una inversión. Proporciona una indicación clara de cuánto beneficio se obtiene por cada euro invertido. Se calcula dividiendo la utilidad neta entre los costos involucrados en la inversión y multiplicando por 100.

Un ROI superior a 90% en 2024 indica que la empresa ha logrado maximizar sus beneficios en comparación con lo que ha invertido, sugiriendo decisiones de inversión acertadas. (Tabla 17).

## **Fondo de Maniobra**

El Fondo de Maniobra es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes. Se calcula restando el pasivo corriente del activo corriente. Un fondo de maniobra positivo indica solvencia a corto plazo.

La disminución del fondo de maniobra en 2024, comparado con los años anteriores, puede ser motivo de preocupación, ya que podría señalar problemas en la liquidez y una mayor dependencia de financiamiento a corto plazo. (Tabla 18).

Los indicadores financieros son esenciales para evaluar la salud financiera de una empresa. El Margen de Beneficio Neto, el ROE, el EBITDA, el ROI y el Fondo de Maniobra ofrecen una visión integral de diferentes aspectos del rendimiento empresarial. Aunque algunos indicadores muestran mejoras, otros plantean la necesidad de atención, como el fondo de maniobra. Un análisis cuidadoso de estos indicadores permite a los administradores tomar decisiones informadas para mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa a largo plazo.

## **Análisis de Grados de Apalancamiento**

A continuación, se presenta el estado de resultados de la Empresa Coca-Cola, desde el año 2021 hasta el año 2024, y se hace una proyección de las cifras consolidadas. (Apéndice 4).

De acuerdo con estas cifras se hace se determina el Grado de Apalancamiento, así:

### ***Grado de Apalancamiento Operativo***

$GAO = \text{Var}\% \text{ EBITDA Proyectada} / \text{Var} \% \text{ Ventas proyectadas}$  (Figura 8). El grado de apalancamiento operativo define como la variación porcentual en la utilidad operacional originada por un cambio porcentual en ventas, y afecta las Utilidades Antes de Interés e impuestos En la empresa Coca - Cola, partiendo del último año, 2024, se hace un cálculo de

incremento proyectado, de un crecimiento del 5,82 del sector de bebidas no alcohólicas, los costos variables como son directamente proporcional a las ventas, se mantiene en este porcentaje y se hace las proyecciones del EBITDA, manteniendo los costos fijos por un porcentaje del total de las ventas y se obtiene que el Ebitda crece en un 17,92% Por lo tanto, el Apalancamiento Operativo es de 3,078 Lo que significa que por cada 1% de incremento de las ventas, la Utilidad operacional crecerá en 3,078 En esta empresa el riesgo operativo es alto debido a que la utilidad depende mucho de las ventas.

### ***Grado de Apalancamiento Financiero***

$GAF = \text{Var}\% \text{ UPA} / \text{Var} \% \text{ EBITDA}$  (Figura 9). El apalancamiento financiero se define como el cambio porcentual en las utilidades disponibles por acción para los accionistas comunes Es una medida cuantitativa de la sensibilidad de las utilidades por acción de una empresa, al cambio de las utilidades operativas de la empresa En la Empresa Coca - Cola, el grado de apalancamiento financiero es de 0,30 por cada 1% de cambio en el EBITDA, se cambiará un 0,30 en la utilidad de la acción Es decir que al incrementar el EBITDA en 17,92%, se producirá una variación porcentual de la utilidad de la acción en un 5,43% Indica un riesgo financiero bajo, ya que el impacto de los intereses en la utilidad es bajo.

### ***Grado de Apalancamiento Total***

Grado de Apalancamiento Operativo\*Grado de Apalancamiento Financiero (Figura 10 - 11). El grado de Apalancamiento Total es la combinación del apalancamiento operativo y el apalancamiento financiero que representa el cambio porcentual en utilidades por acción Muestra el impacto que tienen las ventas sobre la partida final de utilidades por acción En la empresa Coca - Cola, el GAT es de 0,93, el cual es bajo Por cada 1% del cambio en ventas, el EBITDA

varía un 0,93.

### **Estructura Financiera de Empresas del Sector Bebidas no alcohólicas**

Para hacer un análisis de Empresas similares a Coca - Cola, en el sector de bebidas y su manera de financiarse, se procede a tomar las cifras principales de sus estados financieros en el último año, analizando y comparando sus ratios financieras claves, que se presentan en la (Figura12).

#### ***Liquidez***

La Empresa Coca -Cola Company, muestra un índice de liquidez de 1,03, es decir, que sus activos a corto plazo cubren ligeramente sus pasivos de corto plazo Siendo una empresa que tiene un ciclo de efectivo eficiente:

Rotación rápida de los inventarios y cobro de contado o a muy corto plazo De las cinco empresas es la que mejor tiene este indicador Cabe anotar que aunque la empresa Monster Beverage, tiene este indicador en 30, significa que tiene un alto inventario que puede afectar los costos por bodegaje y vencimiento.

#### ***Indicador de endeudamiento***

De las cinco empresas analizadas, es PepsiCo, la que tiene este indicador más alto, en 81% y le sigue Coca – Cola Company en 74%, lo que muestran un alto grado de endeudamiento Esto obedece a que son empresas maduras y que usan la deuda como herramienta estratégica para maximizar la rentabilidad, aprovechando la facilidad que tiene para el apalancamiento financiero, por ser empresas confiables.

#### ***Apalancamiento (Estructura de Capital)***

Tanto Coca – Cola Company, PepsiCo y Nestlé, tiene en un nivel de apalancamiento alto, son empresas que, por su trayectoria, utilizan más deuda que capital propio para financiar

sus activos Lo que implica que es un costo más bajo y permite mayor rentabilidad Dichas empresas son las que tienen una larga trayectoria.

### ***Margen Bruto, Ebitda y Neto***

Como se puede observar en la tabla, Coca –Cola Company, es la empresa que mejor tiene sus márgenes de utilidad con respecto a las ventas Lo que muestra empresas con buena rentabilidad final.

### ***Otras alternativas de Financiamiento***

La empresa Coca -Cola Company, por pertenecer a la industria de alimentos y bebidas de consumo masivo, tiene acceso a diferentes instrumentos financieros por su estabilidad, su tamaño y los flujos de efectivo que genera Sus fuentes de Financiamiento de Deuda con terceros, ya es muy común en la empresa, por su madurez aprovecha el poder deducir impuestos los intereses, acudir a endeudamiento con terceros.

### ***La política de dividendos***

$\text{Payout Ratio} = \text{Dividendos Pagados} / \text{Utilidad Neta}$ . (Tabla 19). La política de dividendos de la empresa ha evolucionado de acuerdo con su etapa de crecimiento y necesidades de financiamiento interno, priorizando la reinversión de utilidades sin descuidar la retribución a los accionistas. En su estado actual, la empresa mantiene una política equilibrada que busca sostenibilidad y generación de valor. El indicador más representativo es el payout ratio, que mide la proporción de utilidades distribuidas como dividendos, calculado mediante

### ***El crecimiento sostenible***

$g = \text{ROE} \times (1 - \text{Payout Ratio})$  (Tabla 20). El crecimiento sostenible de la empresa está determinado por su capacidad para expandirse sin recurrir a financiamiento externo adicional, apoyándose en su rentabilidad y política de retención de utilidades. A lo largo del tiempo, la

empresa ha fortalecido su crecimiento interno mediante una gestión eficiente de sus recursos.

## Expectativas de Generación de Beneficios

Para entender las expectativas de generación de beneficios de Coca-Cola, es crucial analizar el PER y el PEG. El PER es una medida que relaciona el precio de la acción con sus ganancias por acción (EPS). Este indicador es fundamental para evaluar si una acción está sobrevalorada o subvalorada en el mercado. Un PER elevado puede indicar que los inversores tienen altas expectativas sobre el crecimiento futuro de la empresa. Actualmente, Coca-Cola presenta un PER que es ligeramente superior al promedio del sector de bebidas, sugiriendo que los inversores anticipan un crecimiento robusto.

Por otro lado, el PEG ajusta el PER teniendo en cuenta la tasa de crecimiento de las ganancias. Esta ratio permite evaluar si el precio de la acción es razonable en relación con el crecimiento proyectado de las ganancias. En el caso de Coca-Cola, un PEG inferior a 1 sería indicativo de que la acción podría ser considerada subvaluada en relación con su crecimiento esperado. Este análisis revela que, aunque la compañía ha mostrado estabilidad en sus ganancias, el crecimiento ha sido moderado, lo que afecta la percepción de los inversores.

### PER

Capital de Mercado / Ingresos Netos (Tabla 21). En el año 2022, Coca-Cola Company presenta un PER de 27,72, lo que indica que el mercado valoraba la empresa con una prima elevada respecto a sus ingresos netos. Este nivel sugiere expectativas favorables sobre su desempeño futuro y estabilidad en la generación de beneficios.

En 2023, el PER disminuye a 23,65. Esta reducción se explica por una caída en la capitalización de mercado, a pesar de un aumento en los ingresos netos. Esto puede interpretarse como una corrección en la valoración de la empresa por parte del mercado, reflejando una actitud más cautelosa de los inversionistas o un ajuste en las expectativas de crecimiento.

Para 2024, el PER vuelve a incrementarse hasta 25,77. Este aumento responde principalmente a una recuperación en la capitalización de mercado, aunque los ingresos netos presentan una ligera disminución respecto al año anterior. Este comportamiento sugiere que el mercado recupera parte de la confianza en la empresa, otorgándole nuevamente una valoración más alta en relación con sus beneficios.

## **PEG**

PER /Tasa de Crecimiento BPA (Tabla 22). En el año 2022, el PEG se situó en 2,25, lo que muestra que, aunque la empresa presenta un crecimiento positivo del BPA (12,3%), el precio de la acción es elevado en comparación con dicho crecimiento. Esto sugiere que el mercado tenía expectativas optimistas sobre el desempeño futuro de la empresa.

Para el año 2023, el PEG aumenta a 2,85 debido a una desaceleración en el crecimiento del BPA (8,3%), a pesar de la reducción del PER. Este comportamiento indica que la empresa creció menos, pero continuó manteniendo una valoración relativamente alta en el mercado.

En 2024, el PEG toma un valor negativo (-10,74) como consecuencia de una tasa de crecimiento negativa del BPA (-2,4%), mientras el PER permanece en niveles elevados. Esta situación refleja una desconexión entre el precio de la acción y el crecimiento real de los beneficios, lo que puede interpretarse como un aumento del riesgo percibido por los inversionistas.

## **Rentabilidad por Dividendo**

Dividendo Anual por Acción / Precio de la Acción (Tabla 23). Este informe muestra que para el año 2022, la rentabilidad por dividendo fue del 2,77%, resultado de un dividendo anual por acción de 1,76 y un precio de la acción de 63,61. Este nivel indica un rendimiento moderado y acorde con una empresa madura y consolidada, como es el caso de Coca-Cola.

La rentabilidad por dividendo aumentó al 3,12% para el año 2023, este incremento se explica por dos factores: un aumento del dividendo anual por acción hasta 1,84 y una disminución en el precio de la acción. Como consecuencia, el rendimiento por dividendo se vuelve más atractivo para los inversionistas, a pesar de la caída en la cotización.

Para el año 2024, la rentabilidad por dividendo se mantiene en el 3,12%. Aunque el precio de la acción se recupera respecto al año anterior, el aumento del dividendo anual por acción hasta 1,94 compensa dicho incremento en el precio, permitiendo sostener el mismo nivel de rentabilidad.

## **Entorno Internacional**

Coca-Cola Company desarrolla sus operaciones en un entorno internacional influenciado por distintos factores globales que afectan su desempeño financiero y operativo, en primer lugar, las condiciones económicas mundiales, como la inflación y el crecimiento económico, influyen directamente en los costos de producción y en el poder de compra de los consumidores. Cuando la inflación aumenta, los costos de materias primas, transporte y energía tienden a elevarse, lo que puede reducir los márgenes de rentabilidad de la empresa.

Asimismo, los cambios en los tipos de cambio representan un factor relevante, debido a que Coca-Cola Company opera en numerosos países fuera de Estados Unidos. En este sentido, las variaciones de las monedas locales frente al dólar pueden afectar los ingresos y resultados financieros consolidados, ya que las ventas realizadas en otros países deben convertirse a la moneda principal de la empresa.

Por otro lado, las regulaciones internacionales y políticas gubernamentales también inciden en las operaciones de la compañía. Normativas relacionadas con impuestos, comercio internacional y salud pública pueden modificar las condiciones del mercado, obligando a la empresa a realizar ajustes en sus estrategias de producción, distribución y comercialización.

Finalmente, las tendencias globales de consumo influyen de manera significativa en la estrategia de Coca-Cola Company, la creciente preferencia por productos más saludables y el interés por prácticas sostenibles han impulsado a la empresa a diversificar su portafolio y adoptar políticas orientadas al cuidado del medio ambiente, con el objetivo de mantenerse competitiva en los distintos mercados internacionales.

En conjunto, estas variables económicas, cambiarias, regulatorias y sociales conforman un entorno internacional cambiante que exige a Coca-Cola Company una gestión estratégica

flexible para reducir riesgos y aprovechar oportunidades a nivel global.

### **Análisis de la Política de Dividendos**

La política de dividendos de Coca-Cola ha sido consistentemente favorable para los inversores a lo largo de los años. Durante los últimos cinco años, la empresa ha aumentado sus dividendos anualmente, lo cual es un fuerte indicativo de compromiso hacia sus accionistas.

Actualmente, Coca-Cola presenta una rentabilidad por dividendo (dividend yield) superior al promedio de la industria, lo que la convierte en una opción atractiva para quienes buscan ingresos pasivos.

La política de dividendos ha tenido un impacto directo en la cotización de las acciones de Coca-Cola. Las empresas que ofrecen dividendos crecientes suelen ver un aumento en la confianza del mercado, lo que se traduce en un incremento de la demanda de sus acciones. Sin embargo, en contextos de incertidumbre económica, como recesiones, la capacidad de una empresa para mantener su política de dividendos puede ser puesta a prueba, afectando negativamente su valoración en bolsa.

### ***Crecimiento gradual del dividendo***

El dividendo anual por acción ha aumentado progresivamente desde 2023 hasta 2025. Estos incrementos no han sido grandes, pero sí constantes. Esta estrategia refleja una gestión prudente: la empresa busca que el dividendo sea sostenible en el tiempo, evitando aumentos que puedan poner en riesgo sus finanzas futuras.

### ***Rentabilidad por dividendo (Dividend Yield)***

La rentabilidad por dividendo se ha mantenido alrededor del 3%, con pequeñas variaciones a lo largo de los años.

Cuando el precio de la acción baja y el dividendo se mantiene, el dividend yield aumenta.

Cuando el precio de la acción sube, el dividend yield tiende a disminuir.

Esto indica que Coca-Cola Company es atractiva para inversores que buscan ingresos estables, más que grandes ganancias por revalorización del precio de la acción.

### ***Impacto de los dividendos en la cotización de la acción***

La política de dividendos ha ayudado a que el precio de la acción sea más estable en el mercado. Los dividendos constantes generan confianza y hacen que muchos inversionistas mantengan sus acciones incluso en periodos de incertidumbre. Sin embargo, el dividendo no es el principal factor que explica el alza o bajas del precio de la acción. La cotización ha estado más influenciada por:

Resultados financieros de la empresa. Condiciones económicas generales.

Decisiones estratégicas y eventos extraordinarios

### ***Relación entre dividendos y comportamiento del mercado***

En algunos años, como 2023, el precio de la acción bajó a pesar de que el dividendo aumentó. Esto demuestra que, aunque el dividendo aporta estabilidad, no evita caídas cuando el mercado reacciona negativamente a otros factores.

### **Variables del Mercado**

Existen varias variables en los mercados financieros internacionales que pueden impactar los resultados de Coca-Cola. La fluctuación de divisas es una de las más importantes, dado que Coca-Cola opera en múltiples mercados alrededor del mundo. Un dólar fuerte puede resultar en menores ingresos cuando las ganancias provenientes de mercados extranjeros se convierten de nuevo a la moneda local. Además, el costo de commodities, como el azúcar y el agua, puede afectar los márgenes de beneficio de la empresa. Estos costos son especialmente sensibles a las condiciones climáticas y políticas en regiones productoras.

En cuanto a la gestión de riesgos relacionados con estas variables, Coca-Cola ha implementado distintos instrumentos de cobertura. Por ejemplo, la empresa utiliza contratos a futuro y opciones para protegerse contra la volatilidad de precios de materias primas.

Alternativamente, también podrían explorar estrategias de diversificación geográfica y de productos como métodos de mitigación de riesgos. La adopción de tecnología financiera y el uso de blockchain para la trazabilidad de suministros son otras alternativas que podrían considerarse en su estrategia de gestión de riesgos.

## **Escenarios Financieros**

### ***Escenario Base***

Mantener la tendencia actual con presión sobre la liquidez debido a la reducción del fondo de maniobra, altos gastos operativos y necesidad de inversión continua en innovación y marketing.

### ***Escenario Positivo***

Optimización del capital de trabajo mediante mejor gestión de inventarios y cuentas por cobrar, diversificación del portafolio hacia categorías de mayor crecimiento y rentabilidad, y refinanciamiento de deuda bajo mejores condiciones.

### ***Escenario Negativo***

Incremento en la presión regulatoria, aumento en costos de financiamiento, deterioro adicional de la liquidez operativa con impacto negativo en la capacidad de la compañía para cumplir obligaciones financieras a corto plazo y sostener inversiones.

## **Recomendación Final Limitaciones del proyecto y futuras líneas de análisis**

### ***Limitaciones***

El análisis del valor de maniobra de Coca-Cola Company se ha desarrollado a partir de

información financiera real y confiable obtenida de la plataforma Yahoo Finance, no obstante, una de las principales limitaciones del estudio está relacionada con el nivel de desglose de los estados financieros disponibles, la información presentada corresponde a estados financieros consolidados y resumidos, lo cual dificulta el análisis detallado de cada componente del capital de trabajo.

En particular, la falta de un mayor desglose de las cuentas corrientes, como las cuentas por cobrar, los inventarios y los pasivos corrientes, limita el cálculo preciso de ratios específicos asociados a la gestión del valor de maniobra. Esta situación impide evaluar con mayor profundidad la eficiencia operativa y la calidad del capital de trabajo de la empresa.

Asimismo, el análisis se basa en datos históricos, lo que permite describir la evolución pasada del valor de maniobra, pero restringe la capacidad de anticipar su comportamiento futuro. Cambios en el entorno económico y operativo, como variaciones en la inflación, en las tasas de interés o en la cadena de suministro, pueden modificar las necesidades de capital de trabajo y afectar la liquidez operativa de la empresa.

### ***Futuras líneas de análisis***

Para futuros análisis enfocados en el diagnóstico financiero de la empresa desde el punto de vista del valor de maniobra, sería conveniente disponer de estados financieros más detallados. En particular, contar con notas explicativas y un mayor desglose de los activos y pasivos corrientes permitiría analizar con mayor precisión cómo se compone y gestiona el capital de trabajo, y obtener conclusiones más confiables.

Este análisis también podría tener un enfoque futurista donde se pueda analizar el valor de maniobra desde varios contextos como inflación, desaceleración, y con ello conocer si la organización ante fuerte cambio ajusta su capital para enfrentar los cambios económicos.

## Conclusiones

El análisis del fondo de maniobra de Coca-Cola Company durante el período 2022–2024 arroja una disminución sostenida, lo que indica una menor libertad financiera a corto plazo, aunque la empresa conserva una solidez operativa, esta tendencia refleja una mayor presión sobre la gestión del capital de trabajo y un riesgo potencial en escenarios económicos adversos.

La evaluación del desempeño financiero, mediante indicadores de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y eficiencia, así como los modelos DuPont, WACC y EVA, demuestra que la empresa mantiene una adecuada generación de valor y rentabilidad, no obstante, el aumento del endeudamiento y la menor rotación de inventarios han contribuido a la reducción del fondo de maniobra, afectando la liquidez de corto plazo.

En función de los resultados obtenidos, se concluye que es necesario optimizar la gestión del capital de trabajo, especialmente mediante un mejor control de inventarios, pasivos corrientes y políticas de financiamiento de corto plazo, estas acciones permitirían fortalecer la toma de decisiones gerenciales y mitigar los riesgos asociados a la disminución del fondo de maniobra en un entorno competitivo y cambiante.

## Recomendaciones

Se propone que Coca-Cola Company fortalezca la administración de su capital de trabajo mediante una gestión más eficiente de los activos y pasivos corrientes, esto implica mejorar el control del efectivo, la rotación de inventarios y establecer políticas más efectivas de recaudo de cuentas por cobrar, así como una adecuada planificación de las obligaciones de corto plazo. Estas acciones permitirían mejorar el fondo de maniobra y reducir las presiones sobre la liquidez operativa.

Dado que el análisis financiero evidenció una disminución progresiva del fondo de maniobra, se recomienda optimizar el ciclo operativo de la empresa, enfocándose en reducir los tiempos de conversión del efectivo. La implementación de estrategias orientadas a acelerar los cobros, controlar el nivel de inventarios e implementar plazos de pago con los proveedores contribuiría a una mayor disponibilidad de recursos líquidos, mejorando la capacidad de la organización para cumplir con los compromisos de las obligaciones financieras de corto plazo.

Aunque Coca-Cola Company mantiene indicadores sólidos de rentabilidad y creación de valor, se recomienda que, en el corto plazo, las decisiones financieras prioricen la preservación de la liquidez. Esto implica evaluar cuidadosamente inversiones, políticas de distribución de dividendos y recompras de acciones, considerando su impacto sobre el fondo de maniobra.

Mantener un equilibrio entre rentabilidad y liquidez permitirá a la empresa sostener su operación diaria con mayor estabilidad financiera en un entorno de alta competencia y presión económica.

## Tablas

**Tabla 1**

*Análisis comparativo de la Razón Corriente*

Ratio de liquidez				
Año	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Variación	
2022	25.831	19.724	1,31	
2023	26.732	23.571	1,13	
2024	25.997	25.249	1,03	

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis comparativo de la razón corriente para los periodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 2**

*Análisis comparativo Prueba Acida*

Prueba Acida				
Año	Activo Corriente	Inventarios	Pasivo Corriente	Variación
2022	25.831	4.233	19.724	1,10
2023	26.732	4.424	23.571	0,95
2024	25.997	4.728	25.249	0,84

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis comparativo de la prueba acida para los periodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 3**

*Análisis comparativo Capital de trabajo*

Capital de Trabajo				
Año	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Variación	
2022	25.831	19.724	6.107	
2023	26.732	23.571	3.161	
2024	25.997	25.249	748	

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis del Capital de trabajo para los periodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 4***Análisis de Solvencia*

Solvencia				
Año	Activo Total	Pasivo Total	Variación	
2022	96.003	66.937	1,43	
2023	97.703	70.223	1,39	
2024	100.549	74.177	1,36	

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis Solvencia para los períodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 5***Análisis de Endeudamiento*

Endeudamiento				
Año	Pasivo Total	Activo Total	Variación	
2022	66.937	96.003	0,70	
2023	70.223	97.703	0,72	
2024	74.177	100.549	0,74	

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis de endeudamiento para los períodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 6***Análisis de Endeudamiento Financiero*

Endeudamiento Financiero			
Año	Pasivo Total	Patrimonio neto	Variación
2022	66.937	25.826	2,59
2023	70.223	27.480	2,56
2024	74.177	26.372	2,81

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis de endeudamiento para los períodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 7***Análisis de Margen Neto*

Margen Neto			
Año	Utilidad Neta	Ventas Netas	Variación
2022	9.542	25.004	0,38
2023	10.713	27.234	0,39
2024	10.631	28.737	0,37

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis de endeudamiento para los períodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 8***Análisis ROA*

ROA			
Año	Utilidad Neta	Total Activo Bruto	Variación
2022	9.542	86.769	0,11
2023	10.713	88.470	0,12
2024	10.631	90.979	0,12

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis ROA para los períodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 9***Análisis ROE*

ROE			
Año	Utilidad Neta	Patrimonio neto	Variación
2022	9.542	25.826	0,37
2023	10.713	27.480	0,39
2024	10.631	26.372	0,40

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis ROE para los períodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 10***Análisis de la Rotación de Cartera*

Rotación de cartera			
Año	Ventas del periodo	Cuentas por cobrar promedio	Variación en días
2022	43.004	3.487	12,33
2023	45.754	3.410	13,42
2024	47.061	3.569	13,19

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis de la rotación de cartera para los periodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 11***Análisis de la Rotación de Inventario*

Rotación de Inventario				
Año	Costo de la mercancía	Promedio Inventarios	Variación	Días
2022	18.000	4.233	4,25	84,66
2023	18.520	4.424	4,19	86,00
2024	18.324	4.728	3,88	92,89

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis de rotación de inventarios para los periodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 12***Análisis de la Rotación de Proveedores*

Rotación de Proveedores			
Año	Cuentas por pagar promedio	Costo de la mercancía	Variación
2022	1.937.055	18.000	107,61
2023	2.040.350	18.520	110,17
2024	1.995.820	18.324	108,92

*Nota:* Autoría Propia: Contiene el análisis de rotación de Proveedores para los periodos 2022-2023-2024 de acuerdo con información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 13***Análisis de sensibilidad del RNOA Coca-Cola Company*

Sensibilidad RNOA	2024	2023	2022
ROCE + 1%	43,34%	38,98%	36,48%
ROCE =	41,21%	36,94%	34,41%
ROCE - 1%	39,07%	34,91%	32,34%

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 14***Análisis de sensibilidad del FLEV Coca-Cola Company*

Sensibilidad FLEV			
	2024	2023	2022
ROCE+1%	41,39%	37,13%	34,57%
ROCE	41,21%	36,95%	34,41%
ROCE-1%	41,02%	36,78%	34,25%

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 15***Análisis de sensibilidad del NNEP Coca-Cola Company*

Sensibilidad NNEP			
	2024	2023	2022
ROCE+1%	40,07%	35,92%	33,34%
ROCE	41,21%	36,95%	34,41%
ROCE-1%	42,34%	37,99%	35,47%

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 16***Análisis para el EBITDA Coca-Cola Company*

EBITDA				
Año	EBIT	Amortizaciones	Depreciaciones	Variación
2022	12.568	-	1,26	12.569,26
2023	14.479	-	1,12	14.480,12
2024	14.742	-	1,07	14.743,07

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 17***Análisis Retorno sobre la inversión ROI Coca-Cola Company*

ROI			
Año	Utilidad Neta (beneficio bruto)	Costos	Variación
2022	25.004	14.136	0,77
2023	27.234	14.136	0,93
2024	28.737	14.715	0,95

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 18***Análisis Sobre el Fondo de Maniobra Coca-Cola Company*

Fondo Maniobra			
Año	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Variación
2022	25.831	19.724	6.107,00
2023	26.732	23.571	3.161,00
2024	25.997	25.249	748,00

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 19***Política de Dividendos Coca-Cola Company*

Política de dividendos			
Año	Utilidad neta	Dividendos pagados	Variación
2022	9.542	7.616	1,25
2023	10.713	7.952	1,35
2024	10.631	8.359	1,27

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 20***Tasa de Crecimiento Sostenible*

Tasa de Crecimiento Sostenible				
Año	ROE	1 – Payout Ratio	Variación	
2022	0,37	-0,22	-	0,02
2023	0,39	-0,21	-	0,02
2024	0,40	-0,23	-	0,09

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 21***Análisis del PER*

PER			
Año	Capitalización de mercado	Ingresos Netos	Variación
2022	275,10	9,925	27,72
2023	254,80	10,772	23,65
2024	268,20	10,409	25,77

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 22***Análisis del PEG*

PEG			
Año	PER	Tasa de crecimiento BPA	Variación
2022	27,72	12,3	2,25
2023	23,65	8,3	2,85
2024	25,77	-2,4	- 10,74

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

**Tabla 23***Análisis de Rentabilidad por dividendo*

Rentabilidad por dividendo			
Año	Dividendo anual por acción	Precio de la acción	Variación
2022	1,76	63,61	2,77%
2023	1,84	58,96	3,12%
2024	1,94	62,26	3,12%

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

## Figuras

**Figura 1**

*Análisis de rentabilidad mediante el método DuPont*

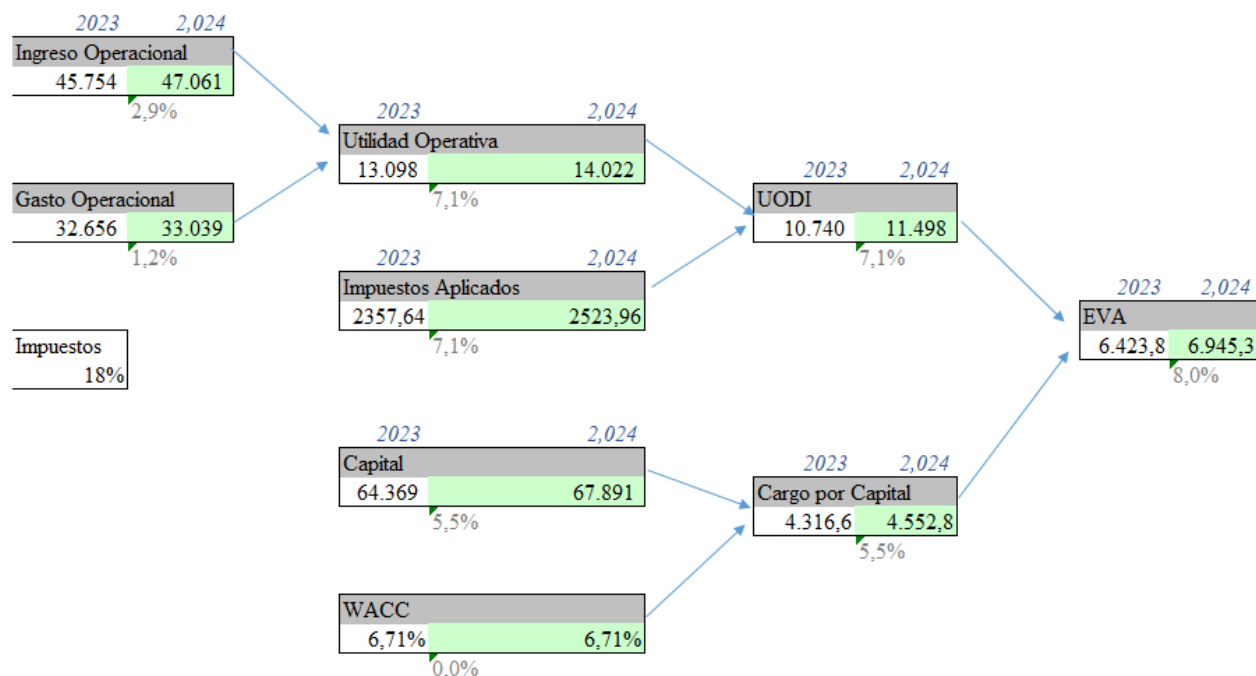
MÉTODO DUPONT							
	2024		2023		2022		
1. Margen Neto de Utilidad: <u>Utilidad Neta</u>	10.631	0,37	10.713	0,39	9.542	0,38	
Ventas	28.737		27.234		25.004		
2. Rotación de activos Totales: <u>Ventas</u>	47.061	0,47	45.754	0,47	43.004	0,45	
Activo Total	100.549		97.703		96.003		
3 Apalancamiento Financiero: <u>Activos</u>	100.549	3,81	97.703	3,56	96.003	3,72	
Patrimonio	26.372		27.480		\$ 25.826		
<b>SISTEMA DUPONT</b>	<b>66,02%</b>		<b>65,50%</b>		<b>63,55%</b>		

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 2**

*Árbol de Rentabilidad*

Medición del Valor Agregado



*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 3***Medición del Valor Agregado Eva*

<b>Medición del Valor Agregado (EVA)</b>			
<b>Año finalizado el 31 de diciembre</b>	<b>2.024</b>	<b>2.023</b>	<b>2.022</b>
Ingreso Operacional	47.061	45.754	43.004
Costos	18.324	18.520	18.000
Gastos Operacionales	14.715	14.136	14.136
Impuestos (18%)	2.524	2.358	1.956
UODI = (Ingresos - Costos - Gastos Operativos - impuestos)	11.498	10.740	8.912
Activo Neto de Operación = (Activos fijos. + Capital de trabajo operativo + otros activos)	67.891	64.369	65.607
CCPP = Deuda con acreedores y el capital de los accionistas	6,71%	6,71%	6,71%
<b>EVA =</b>	<b>7.328</b>	<b>6.812</b>	<b>4.639</b>

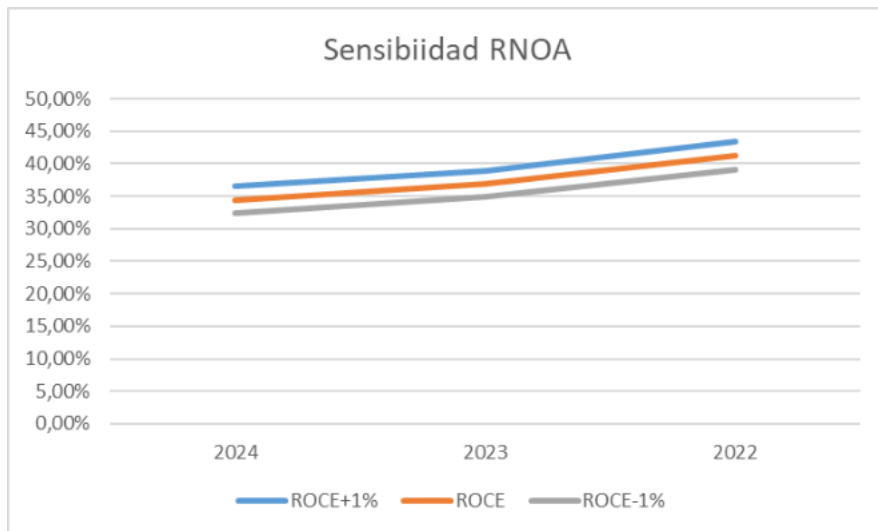
*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 4***Indicador ROCE*

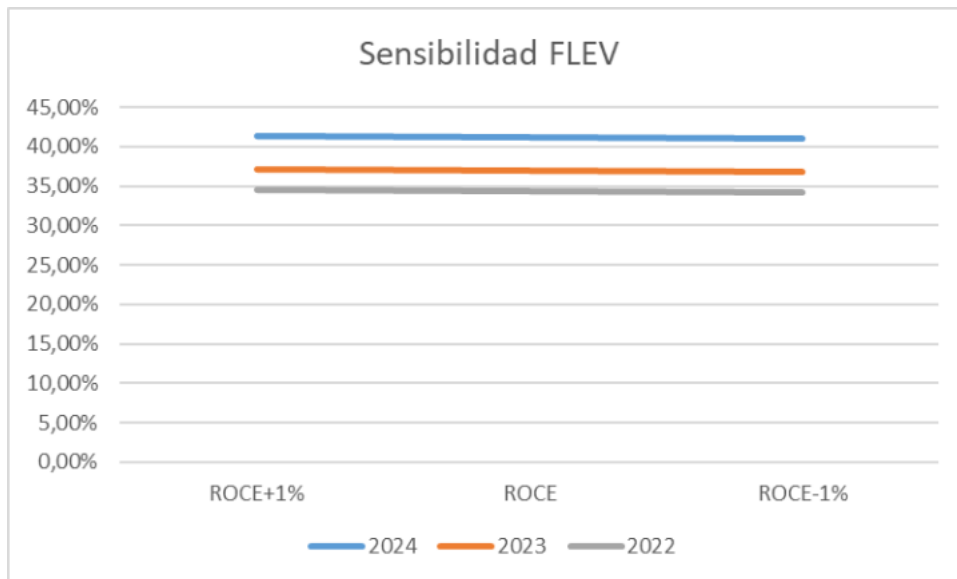
$$\text{ROCE} = \text{RNOA} + \text{FLEV} (\text{RNOA} - \text{NNEP})$$

<b>ROCE =</b>	<b>41,21%</b>	<b>36,94%</b>	<b>34,41%</b>
---------------	---------------	---------------	---------------

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 5***Sensibilidad RNOA*

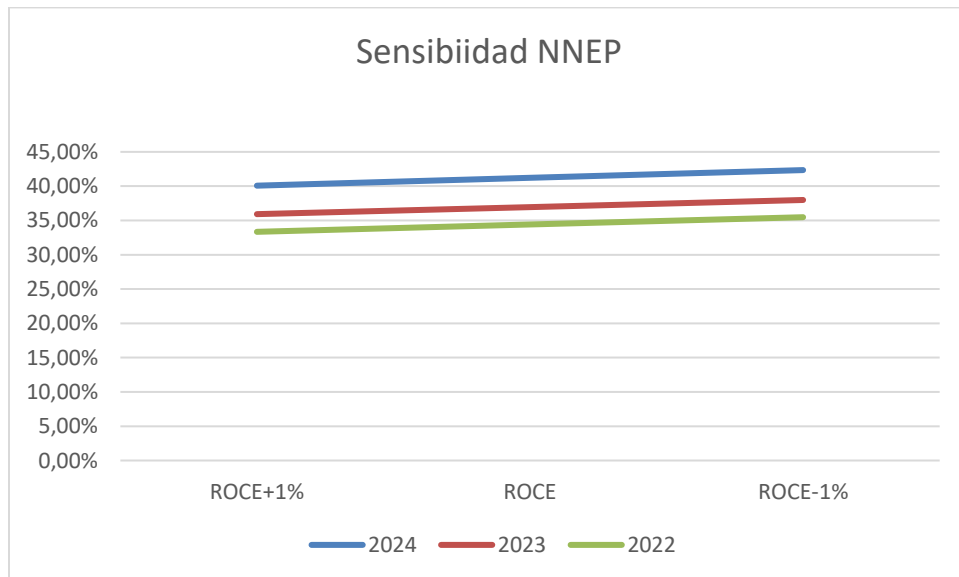
*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 6***Sensibilidad FLEV*

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 7**

*Sensibilidad NNEP*



*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 8**

*Grado de Apalancamiento Operativo*

**GRADO DE APALANCAMIENTO OPERATIVO**

Var% EBITDA Proy (2025) - (2024) / Var % Ven proyectadas (2025)-(2024)

<b>GAO =</b>	$\frac{(16633/14106)-1}{(49800/47061)-1}$	=	17,92%	<b>3,08</b>
			5,82%	

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 9***Grado de Apalancamiento Financiero***GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO**

$$\text{GAF} = \frac{\text{Var}\% \text{ UPA} / \text{Var}\% \text{ EBITDA}}{\text{Var}\% \text{ EBITDA}}$$

<b>GAF =</b>	$(1,94/1,84)-1$	<b>=</b>	<b>5,43%</b>	<b>0,30</b>
	$(16633/14106)-1$		<b>17,92%</b>	

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 10***Grado de Apalancamiento Total***GRADO DE APALANCAMIENTO TOTAL**

Grado de apalancamiento Operativo	3,08
Grado de Apalancamiento Financiero	0,30

<b>GAT = GAO * GAF</b>	<b>0,93</b>
------------------------	-------------

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 11***Ratio de Cobertura a Interés*

<b>RATIO DE COBERTURA A INTERES</b>	<b>EBIT / Interes</b>
Ebit	14.106
Interes	1.020

<b>Ratio de cobertura</b>	<b>13,83</b>
---------------------------	--------------

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

**Figura 12***Estructura Financiera de Empresas del Sector Bebidas no Alcohólicas*

Indicador	Fórmula	Coca -Cola	PepsiCo	Nestlé	Keurig Dr Pepper	Monster Beverage
Razón Corriente (Liquidez)	Activo corriente/ pasivo corriente	1,03	0,82	0,82	0,49	3,32
Razón de Endeudamiento	Total Pasivos/Total Activos	74%	82%	74%	53%	23%
Estructura de Capital (Apalancamiento)	Deuda Total/Patrimonio	1,71	2,39	1,61	0,69	0,07
Margen Bruto	Beneficio Bruto/Ventas Netas	61%	55%	47%	56%	54%
Margen EBITDA	Beneficio EBITDA/ Ventas Netas	33%	19%	20%	27%	29%
Margen Neto	Beneficio Neto/Ventas Netas	23%	10%	12%	9%	20%

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información sobre análisis comparativo de la competencia, Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

## Referencias Bibliográficas

Coca-colacompany.com (s/f). The Coca-Cola Company is always innovating and exploring the future of best-in-class brands and experiences. Consultado el 19 de noviembre de 2025, de <https://www.coca-colacompany.com/media-center/the-coca-cola-company-is-always-innovating-and-exploring-the-future-of-best-in-class-brands-and-experiences>

Corporate Finance Institute. (2024). *Weighted average cost of capital (WACC)*.

<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/weighted-average-cost-of-capital-wacc/>

Damodaran. (2025). NYU Stern.

[pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/wacc.htm](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.htm)

Damodaran, A. (2023) *Return on assets (ROA) and return on equity (ROE)*. Stern School of Business, New York University.

[https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/ROE.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ROE.html)

Damodaran, A. (2023). Return on capital and value creation. Stern School of Business, New York University. <https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Fortune Business Insights. (2025). *Non-alcoholic beverages market size, share & COVID-19 impact analysis, by type ... regional forecast, 2020-2032* (Informe No. FBI101927).

<https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/non-alcoholic-beverages-market-101927>

Gerencie.com. (2022). Análisis financiero [Entrada de blog]. Consultado de

<https://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>

Gerencie.com. (2022). Análisis vertical [Entrada de blog]. Consultado de

<https://www.gerencie.com/analisis-vertical.html>

Growth strategy. (s/f). The Coca-Cola Company. Consultado el 22 de noviembre 2026, de

<https://investors.coca-colacompany.com/about/growth-strategy>

International Accounting Standards Board. (2018). *Marco conceptual para la información financiera*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>

International Monetary Fund. (2023). *World Economic Outlook*.

<https://www.imf.org/en/publications/weo>

Jaramillo Betancur, F. (2010). *Valoración de empresas. Capítulo 2: Elementos principales de la valoración* (ed.). Ecoe Ediciones.

Nick, N. C. (2021). *47 términos, palabras y vocabulario de contabilidad*. Financepal.

<http://financepal.com/blog/terminos-palabras-y-vocabulario-de-contabilidad/>

Riveros, A. R. (2021). *La gerencia financiera y la generación de valor*

[Objeto\_virtual\_de\_aprendizaje\_OVA]. Repositorio Institucional UNAD.

<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/41627>

The Coca-Cola Company. (2024) Environmental *Update*. <https://www.coca->

[colacompany.com/content/dam/company/us/en/reports/2024-environmental-update/2024-](https://www.coca-colacompany.com/content/dam/company/us/en/reports/2024-environmental-update/2024-environmental-update.pdf)

[environmental-update.pdf](https://www.coca-colacompany.com/content/dam/company/us/en/reports/2024-environmental-update/2024-environmental-update.pdf) Coca-Cola Company

Yahoo Finance. (s. f.). *The Coca-Cola Company (KO): Cotización bursátil*. Consultado el 20 de enero de 2026, de <https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/>

Yahoo Finance. (2026). *Estado de resultados de The Coca-Cola Company (KO)*.

<https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/financials/>

Yahoo Finance. (s. f.). The Coca-Cola Company (KO): Análisis de estimaciones y calificaciones de analistas. Consultado el 24 de enero de 2026, de

<https://es.finance.yahoo.com/quote/KO/analysis/>

## Apéndice

### Apéndice A

#### Estado de La Situación Financiera

The Coca-Cola Company (KO)										
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA										
Cifras Expresadas en miles de dólares										
ACTIVOS	2.024	ANÁLISIS VERTICAL 2024	2.023	ANÁLISIS VERTICAL AL 2023	2.022	ANÁLISIS VERTICAL 2023	ANÁLISIS HORIZONTAL 2024-2023		ANÁLISIS HORIZONTAL 2023-2022	
							VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
<b>Activos corrientes</b>										
<i>Efectivo e equivalentes al efectivo e inversiones a corto</i>	14.571	14,5%	13.663	13,6%	11.631	11,6%	908	6,65%	2.032	17,47%
Efectivo y equivalentes al efectivo	10.828	10,8%	9.366	9,6%	9.519	9,9%	1.462	15,61%	153	-1,61%
Otras inversiones a corto plazo	3.743	3,7%	4.297	4,4%	2.112	2,2%	554	-12,89%	2.185	103,46%
Cuentas por cobrar	3.569	3,5%	3.410	3,5%	3.487	3,6%	159	4,66%	77	-2,21%
Inventario	4.728	4,7%	4.424	4,5%	4.233	4,4%	304	6,87%	191	4,51%
Activos prepagados	-	0,0%	-	0,0%	3.240	3,4%	-	0,00%	3.240	-100,00%
Otros activos corrientes	3.120	3,1%	5.235	5,4%	3.240	3,4%	2.106	-40,23%	1.995	61,57%
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>25.997</b>	<b>25,9%</b>	<b>26.732</b>	<b>27,4%</b>	<b>25.831</b>	<b>26,9%</b>	<b>735</b>	<b>-2,75%</b>	<b>901</b>	<b>3,49%</b>
<b>Activos no corrientes</b>										
<i>Propiedad planta y equipos</i>	10.303	10,2%	9.236	9,5%	9.841	10,3%	1.067	11,55%	605	-6,15%
Propiedades	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,00%	-	0,00%
Terrenos y mejoras	226	0,2%	229	0,2%	611	0,6%	3	-1,31%	382	-62,52%
Edificios y mejoas	5.143	5,1%	4.647	4,8%	4.434	4,6%	496	10,67%	213	4,80%
Maquinaria, muebles y equipos	14.504	14,4%	13.593	13,9%	14.030	14,6%	911	6,70%	437	-3,11%
Depreciación acumulada	(9.570)	-9,5%	(9.233)	-9,5%	(9.234)	-9,6%	337	3,65%	1	-0,01%
<i>Fondo de comercio y otros</i>	31.440	31,3%	32.707	33,5%	33.631	35,0%	1.267	-3,87%	924	-2,75%
Good Will	18.139	18,0%	18.358	18,8%	18.782	19,6%	219	-1,19%	424	-2,26%
Otros activos intangibles	13.301	13,2%	14.349	14,7%	14.849	15,5%	1.048	-7,30%	500	-3,37%
<i>Inversiones y avances</i>	18.087	18,0%	19.671	20,1%	18.765	19,5%	1.584	-8,05%	906	4,83%
Inversiones en renta variable	18.087	18,0%	19.553	20,0%	18.264	19,0%	1.466	-7,50%	1.289	7,06%
Otras Inversiones	-	0,0%	118	0,1%	501	0,5%	118	-100,00%	383	-76,45%
Activos diferidos no corrientes	1.319	1,3%	1.561	1,6%	1.746	1,8%	242	-15,50%	185	-10,60%
Otros Activos no corrientes	13.403	13,3%	7.796	8,0%	6.189	6,4%	5.607	71,92%	1.607	25,97%
<b>Total de activos no corrientes</b>	<b>74.552</b>	<b>74,1%</b>	<b>70.971</b>	<b>72,6%</b>	<b>70.172</b>	<b>73,1%</b>	<b>3.581</b>	<b>5,05%</b>	<b>799</b>	<b>1,14%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>100.549</b>	<b>100,0%</b>	<b>97.703</b>	<b>100,0%</b>	<b>96.003</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.846</b>	<b>2,91%</b>	<b>1.700</b>	<b>1,77%</b>
<b>Pasivos corrientes</b>										
Cuentas por pagar y gastos acumulados	21.711	29,3%	15.660	22,3%	15.865	23,7%	6.051	38,64%	205	-1,20%
<i>Cuentas por pagar</i>	6.855	9,2%	7.159	10,2%	6.510	9,7%	304	-4,25%	649	9,97%
Cuentas por pagar	5.468	7,4%	5.590	8,0%	5.307	7,9%	122	-2,18%	283	5,33%
Impuesto sobre la renta a pagar	1.387	1,9%	1.569	2,2%	1.203	1,8%	182	-11,60%	366	30,42%
Otros Pagos	-	0,0%	-	0,0%	934	1,4%	-	-	934	-
Gastos acumulados actuales	14.856	20,0%	8.501	12,1%	9.355	14,0%	6.355	74,76%	854	-9,13%
Planes de pensiones y otros	1.391	1,9%	1.394	2,0%	1.087	1,6%	3	-0,22%	307	28,24%
<i>Deuda corriente y obligaciones</i>	2.147	2,9%	6.517	9,3%	2.772	4,1%	4.370	-67,06%	3.745	135,10%
Papel comercial	1.139	1,5%	4.209	6,0%	2.146	3,2%	3.070	-72,94%	2.063	96,13%
Línea de crédito	360	0,5%	348	0,5%	227	0,3%	12	3,45%	121	53,30%
Otros préstamos actuales	648	0,9%	1.960	2,8%	399	0,6%	1.312	-66,94%	1.561	391,23%
<b>Total Pasivos corrientes</b>	<b>25.249</b>	<b>34,0%</b>	<b>23.571</b>	<b>33,6%</b>	<b>19.724</b>	<b>29,5%</b>	<b>1.678</b>	<b>7,12%</b>	<b>3.847</b>	<b>19,50%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>										
Deuda a largo plazo	42.375	57,1%	35.547	50,6%	36.377	54,3%	6.828	19,21%	830	-2,28%
Pasivos diferidos no corrientes	2.469	3,3%	2.639	3,8%	2.914	4,4%	170	-6,44%	275	-9,44%
Otros pasivos no corrientes	4.084	5,5%	8.466	12,1%	7.922	11,8%	4.382	-51,76%	544	6,87%
<b>Total Pasivos no corrientes</b>	<b>48.928</b>	<b>66,0%</b>	<b>46.652</b>	<b>66,4%</b>	<b>47.213</b>	<b>70,5%</b>	<b>2.276</b>	<b>4,88%</b>	<b>561</b>	<b>-1,19%</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>74.177</b>	<b>100,0%</b>	<b>70.223</b>	<b>100,0%</b>	<b>66.937</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.954</b>	<b>5,63%</b>	<b>3.286</b>	<b>4,91%</b>

PATRIMONIO	2.024	ANÁLISIS VERTICAL 2024	2.023	ANÁLISIS S VERTIC	2.022	ANÁLISIS VERTICAL 2021	ANÁLISIS HORIZONTAL 2024- 2023		ANÁLISIS HORIZONTAL 2023- 2022	
							VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Base Principal	1.760	6,7%	1.760	6,4%	1.760	6,8%	-	0,00%	-	0,00%
Capital adicional pagado	19.801	75,1%	19.209	69,9%	18.822	72,9%	592	3,08%	387	2,06%
Ganancias retenidas	76.054	288,4%	73.782	268,5%	71.019	275,0%	2.272	3,08%	2.763	3,89%
Acciones del tesoro	(55.916)	-212,0%	(54.535)	-198,5%	(52.601)	-203,7%	1.381	2,53%	1.934	3,68%
<i>Ganancias y pérdidas que no afectan las utilidades retenidas</i>	<i>(16.843)</i>	<i>-63,9%</i>	<i>(14.275)</i>	<i>-51,9%</i>	<i>(14.895)</i>	<i>-57,7%</i>	2.568	17,90%	620	-4,16%
Pérdida de ganancia no realizada	(64)	-0,2%	(1)	0,0%	(25)	-0,1%	63	6300,00%	24	-96,00%
Obligaciones mínimas de pensión	(1.285)	-4,9%	(1.394)	-5,1%	(1.285)	-5,0%	109	-7,82%	109	8,48%
extranjera	(15.610)	-59,2%	(12.726)	-46,3%	(13.609)	-52,7%	2.884	22,66%	883	-6,49%
Otros ajustes de capital	116	0,4%	(154)	-0,6%	24	0,1%	270	-175,32%	178	-741,67%
Interés minoritario	1.516	5,7%	1.539	5,6%	1.721	6,7%	23	-1,49%	182	-10,58%
<b>Patrimonio Total</b>	<b>26.372</b>	<b>100,0%</b>	<b>27.480</b>	<b>100,0%</b>	<b>25.826</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.108</b>	<b>-4,03%</b>	<b>1.654</b>	<b>6,40%</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>100.549</b>		<b>97.703</b>		<b>92.763</b>					

*Nota: Autoría Propia: Contiene información del Estado de la Situación Financiera Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie*

## Apéndice B

### Estado de La Situación Financiera

The Coca-Cola Company (KO)										
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA										
Cifras Expresadas en miles de dólares										
ACTIVOS	2.024	ANÁLISIS VERTICAL 2024	2.023	ANÁLISIS VERTICAL 2023	2.022	ANÁLISIS VERTICAL 2023	ANÁLISIS HORIZONTAL 2024-2023		ANÁLISIS HORIZONTAL 2023-2022	
							VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
<b>Activos corrientes</b>										
<i>Efectivo y equivalentes al efectivo e inversiones a corto</i>	14.571	14,5%	13.663	13,6%	11.631	11,6%	908	6,65%	2.032	17,47%
Efectivo y equivalentes al efectivo	10.828	10,8%	9.366	9,6%	9.519	9,9%	1.462	15,61%	153	-1,61%
Otras inversiones a corto plazo	3.743	3,7%	4.297	4,4%	2.112	2,2%	554	-12,89%	2.185	103,46%
Cuentas por cobrar	3.569	3,5%	3.410	3,5%	3.487	3,6%	159	4,66%	77	-2,21%
Inventario	4.728	4,7%	4.424	4,5%	4.233	4,4%	304	6,87%	191	4,51%
Activos prepagados	-	0,0%	-	0,0%	3.240	3,4%	-	0,00%	3.240	-100,00%
Otros activos corrientes	3.129	3,1%	5.235	5,4%	3.240	3,4%	2.106	-40,23%	1.995	61,57%
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>25.997</b>	<b>25,9%</b>	<b>26.732</b>	<b>27,4%</b>	<b>25.831</b>	<b>26,9%</b>	<b>735</b>	<b>-2,75%</b>	<b>901</b>	<b>3,49%</b>
<b>Activos no corrientes</b>										
<i>Propiedad planta y equipos</i>	10.303	10,2%	9.236	9,5%	9.841	10,3%	1.067	11,55%	605	-6,15%
Propiedades	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,00%	-	0,00%
Terrenos y mejoras	226	0,2%	229	0,2%	611	0,6%	3	-1,31%	382	-62,52%
Edificios y mejoas	5.143	5,1%	4.647	4,8%	4.434	4,6%	496	10,67%	213	4,80%
Maquinaria, muebles y equipos	14.504	14,4%	13.593	13,9%	14.030	14,6%	911	6,70%	437	-3,11%
Depreciación acumulada	(9.570)	-9,5%	(9.233)	-9,5%	(9.234)	-9,6%	337	3,65%	1	-0,01%
<i>Fondo de comercio y otros</i>	31.440	31,3%	32.707	33,5%	33.631	35,0%	1.267	-3,87%	924	-2,75%
Good Will	18.139	18,0%	18.358	18,8%	18.782	19,6%	219	-1,19%	424	-2,26%
Otros activos intangibles	13.301	13,2%	14.349	14,7%	14.849	15,5%	1.048	-7,30%	500	-3,37%
<i>Inversiones y avances</i>	18.087	18,0%	19.671	20,1%	18.765	19,5%	1.584	-8,05%	906	4,83%
Inversiones en renta variable	18.087	18,0%	19.553	20,0%	18.264	19,0%	1.466	-7,50%	1.289	7,06%
Otras Inversiones	-	0,0%	118	0,1%	501	0,5%	118	-100,00%	383	-76,45%
Activos diferidos no corrientes	1.319	1,3%	1.561	1,6%	1.746	1,8%	242	-15,50%	185	-10,60%
Otros Activos no corrientes	13.403	13,3%	7.796	8,0%	6.189	6,4%	5.607	71,92%	1.607	25,97%
<b>Total de activos no corrientes</b>	<b>74.552</b>	<b>74,1%</b>	<b>70.971</b>	<b>72,6%</b>	<b>70.172</b>	<b>73,1%</b>	<b>3.581</b>	<b>5,05%</b>	<b>799</b>	<b>1,14%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>100.549</b>	<b>100,0%</b>	<b>97.703</b>	<b>100,0%</b>	<b>96.003</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.846</b>	<b>2,91%</b>	<b>1.700</b>	<b>1,77%</b>
<b>Pasivos</b>										
<i>Pasivos corrientes</i>										
Cuentas por pagar y gastos acumulados	21.711	29,3%	15.660	22,3%	15.865	23,7%	6.051	38,64%	205	-1,20%
<i>Cuentas por pagar</i>	6.855	9,2%	7.159	10,2%	6.510	9,7%	304	-4,25%	649	9,97%
Cuentas por pagar	5.468	7,4%	5.590	8,0%	5.307	7,9%	122	-2,18%	283	5,33%
Impuesto sobre la renta a pagar	1.387	1,9%	1.569	2,2%	1.203	1,8%	182	-11,60%	366	30,42%
Otros Pagos	-	0,0%	-	0,0%	934	1,4%	-	-	934	-
Gastos acumulados actuales	14.856	20,0%	8.501	12,1%	9.355	14,0%	6.355	74,76%	854	-9,13%
Planes de pensiones y otros	1.391	1,9%	1.394	2,0%	1.087	1,6%	3	-0,22%	307	28,24%
<i>Deuda corriente y obligaciones</i>	2.147	2,9%	6.517	9,3%	2.772	4,1%	4.370	-67,06%	3.745	135,10%
Papel comercial	1.139	1,5%	4.209	6,0%	2.146	3,2%	3.070	-72,94%	2.063	96,13%
Línea de crédito	360	0,5%	348	0,5%	227	0,3%	12	3,45%	121	53,30%
Otros préstamos actuales	648	0,9%	1.960	2,8%	399	0,6%	1.312	-66,94%	1.561	391,23%
<b>Total Pasivos corrientes</b>	<b>25.249</b>	<b>34,0%</b>	<b>23.571</b>	<b>33,6%</b>	<b>19.724</b>	<b>29,5%</b>	<b>1.678</b>	<b>7,12%</b>	<b>3.847</b>	<b>19,50%</b>
<i>Pasivos no corrientes</i>										
Deuda a largo plazo	42.375	57,1%	35.547	50,6%	36.377	54,3%	6.828	19,21%	830	-2,28%
Pasivos diferidos no corrientes	2.469	3,3%	2.639	3,8%	2.914	4,4%	170	-6,44%	275	-9,44%
Otros pasivos no corrientes	4.084	5,5%	8.466	12,1%	7.922	11,8%	4.382	-51,76%	544	6,87%
<b>Total Pasivos no corrientes</b>	<b>48.928</b>	<b>66,0%</b>	<b>46.652</b>	<b>66,4%</b>	<b>47.213</b>	<b>70,5%</b>	<b>2.276</b>	<b>4,88%</b>	<b>561</b>	<b>-1,19%</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>74.177</b>	<b>100,0%</b>	<b>70.223</b>	<b>100,0%</b>	<b>66.937</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.954</b>	<b>5,63%</b>	<b>3.286</b>	<b>4,91%</b>

PATRIMONIO	2.024	ANÁLISIS VERTICAL 2024	2.023	ANÁLISIS S VERTIC	2.022	ANÁLISIS VERTICAL 2021	ANÁLISIS HORIZONTAL 2024- 2023		ANÁLISIS HORIZONTAL 2023- 2022	
							VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Base Principal	1.760	6,7%	1.760	6,4%	1.760	6,8%	-	0,00%	-	0,00%
Capital adicional pagado	19.801	75,1%	19.209	69,9%	18.822	72,9%	592	3,08%	387	2,06%
Ganancias retenidas	76.054	288,4%	73.782	268,5%	71.019	275,0%	2.272	3,08%	2.763	3,89%
Acciones del tesoro	(55.916)	-212,0%	(54.535)	-198,5%	(52.601)	-203,7%	1.381	2,53%	1.934	3,68%
<i>Ganancias y pérdidas que no afectan las utilidades retenidas</i>	<i>(16.843)</i>	<i>-63,9%</i>	<i>(14.275)</i>	<i>-51,9%</i>	<i>(14.895)</i>	<i>-57,7%</i>	2.568	17,90%	620	-4,16%
Pérdida de ganancia no realizada	(64)	-0,2%	(1)	0,0%	(25)	-0,1%	63	6300,00%	24	-96,00%
Obligaciones mínimas de pensión	(1.285)	-4,9%	(1.394)	-5,1%	(1.285)	-5,0%	109	-7,82%	109	8,48%
extranjera	(15.610)	-59,2%	(12.726)	-46,3%	(13.609)	-52,7%	2.884	22,66%	883	-6,49%
Otros ajustes de capital	116	0,4%	(154)	-0,6%	24	0,1%	270	-175,32%	178	-741,67%
Interés minoritario	1.516	5,7%	1.539	5,6%	1.721	6,7%	23	-1,49%	182	-10,58%
<b>Patrimonio Total</b>	<b>26.372</b>	<b>100,0%</b>	<b>27.480</b>	<b>100,0%</b>	<b>25.826</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.108</b>	<b>-4,03%</b>	<b>1.654</b>	<b>6,40%</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>100.549</b>		<b>97.703</b>		<b>92.763</b>					

*Nota: Autoría Propia: Contiene información del Estado de la Situación Financiera Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie*

## Apéndice C

### Estado de La Situación Financiera

The Coca-Cola Company (KO)										
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA										
Cifras Expresadas en miles de dólares										
ACTIVOS	2024	ANÁLISIS VERTICAL 2024	2023	ANÁLISIS VERTICAL 2023	2022	ANÁLISIS VERTICAL 2022	ANÁLISIS HORIZONTAL 2024-2023		ANÁLISIS HORIZONTAL 2023-2022	
							VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
<b>Activos corrientes</b>										
<i>Efectivo y equivalentes a corto</i>	14.571	14,5%	13.663	13,6%	11.631	11,6%	908	6,65%	2.032	17,47%
Efectivo y equivalentes al efectivo	10.828	10,8%	9.366	9,6%	9.519	9,9%	1.462	15,61%	153	-1,61%
Otras inversiones a corto plazo	3.743	3,7%	4.297	4,4%	2.112	2,2%	554	-12,89%	2.185	103,46%
Cuentas por cobrar	3.569	3,5%	3.410	3,5%	3.487	3,6%	159	4,66%	77	-2,21%
Inventario	4.728	4,7%	4.424	4,5%	4.233	4,4%	304	6,87%	191	4,51%
Activos prepagados	-	0,0%	-	0,0%	3.240	3,4%	-	0,00%	3.240	-100,00%
Otros activos corrientes	3.129	3,1%	5.235	5,4%	3.240	3,4%	2.106	-40,23%	1.995	61,57%
<b>Activos corrientes totales</b>	<b>25.997</b>	<b>25,9%</b>	<b>26.732</b>	<b>27,4%</b>	<b>25.831</b>	<b>26,9%</b>	<b>735</b>	<b>-2,75%</b>	<b>901</b>	<b>3,49%</b>
<b>Activos no corrientes</b>										
<i>Propiedad planta y equipos</i>	10.303	10,2%	9.236	9,5%	9.841	10,3%	1.067	11,55%	605	-6,15%
Propiedades	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,00%	-	0,00%
Terrenos y mejoras	226	0,2%	229	0,2%	611	0,6%	3	-1,31%	382	-62,52%
Edificios y mejoas	5.143	5,1%	4.647	4,8%	4.434	4,6%	496	10,67%	213	4,80%
Maquinaria, muebles y equipos	14.504	14,4%	13.593	13,9%	14.030	14,6%	911	6,70%	437	-3,11%
Depreciación acumulada	(9.570)	-9,5%	(9.233)	-9,5%	(9.234)	-9,6%	337	3,65%	1	-0,01%
<i>Fondo de comercio y otros</i>	31.440	31,3%	32.707	33,5%	33.631	35,0%	1.267	-3,87%	924	-2,75%
Good Will	18.139	18,0%	18.358	18,8%	18.782	19,6%	219	-1,19%	424	-2,26%
Otros activos intangibles	13.301	13,2%	14.349	14,7%	14.849	15,5%	1.048	-7,30%	500	-3,37%
<i>Inversiones y avances</i>	18.087	18,0%	19.671	20,1%	18.765	19,5%	1.584	-8,05%	906	4,83%
Inversiones en renta variable	18.087	18,0%	19.553	20,0%	18.264	19,0%	1.466	-7,50%	1.289	7,06%
Otras Inversiones	-	0,0%	118	0,1%	501	0,5%	118	-100,00%	383	-76,45%
Activos diferidos no corrientes	1.319	1,3%	1.561	1,6%	1.746	1,8%	242	-15,50%	185	-10,60%
Otros Activos no corrientes	13.403	13,3%	7.796	8,0%	6.189	6,4%	5.607	71,92%	1.607	25,97%
<b>Total de activos no corrientes</b>	<b>74.552</b>	<b>74,1%</b>	<b>70.971</b>	<b>72,6%</b>	<b>70.172</b>	<b>73,1%</b>	<b>3.581</b>	<b>5,05%</b>	<b>799</b>	<b>1,14%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>100.549</b>	<b>100,0%</b>	<b>97.703</b>	<b>100,0%</b>	<b>96.003</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.846</b>	<b>2,91%</b>	<b>1.700</b>	<b>1,77%</b>
<b>Pasivos corrientes</b>										
Cuentas por pagar y gastos acumulados	21.711	29,3%	15.660	22,3%	15.865	23,7%	6.051	38,64%	205	-1,20%
<i>Cuentas por pagar</i>	6.855	9,2%	7.159	10,2%	6.510	9,7%	304	-4,25%	649	9,97%
Cuentas por pagar	5.468	7,4%	5.590	8,0%	5.307	7,9%	122	-2,18%	283	5,33%
Impuesto sobre la renta a pagar	1.387	1,9%	1.569	2,2%	1.203	1,8%	182	-11,60%	366	30,42%
Otros Pagos	-	0,0%	-	0,0%	934	1,4%	-	-	934	-
Gastos acumulados actuales	14.856	20,0%	8.501	12,1%	9.355	14,0%	6.355	74,76%	854	-9,13%
Planes de pensiones y otros	1.391	1,9%	1.394	2,0%	1.087	1,6%	3	-0,22%	307	28,24%
<i>Deuda corriente y obligaciones</i>	2.147	2,9%	6.517	9,3%	2.772	4,1%	4.370	-67,06%	3.745	135,10%
Papel comercial	1.139	1,5%	4.209	6,0%	2.146	3,2%	3.070	-72,94%	2.063	96,13%
Línea de crédito	360	0,5%	348	0,5%	227	0,3%	12	3,45%	121	53,30%
Otros préstamos actuales	648	0,9%	1.960	2,8%	399	0,6%	1.312	-66,94%	1.561	391,23%
<b>Total Pasivos corrientes</b>	<b>25.249</b>	<b>34,0%</b>	<b>23.571</b>	<b>33,6%</b>	<b>19.724</b>	<b>29,5%</b>	<b>1.678</b>	<b>7,12%</b>	<b>3.847</b>	<b>19,50%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>										
Deuda a largo plazo	42.375	57,1%	35.547	50,6%	36.377	54,3%	6.828	19,21%	830	-2,28%
Pasivos diferidos no corrientes	2.469	3,3%	2.639	3,8%	2.914	4,4%	170	-6,44%	275	-9,44%
Otros pasivos no corrientes	4.084	5,5%	8.466	12,1%	7.922	11,8%	4.382	-51,76%	544	6,87%
<b>Total Pasivos no corrientes</b>	<b>48.928</b>	<b>66,0%</b>	<b>46.652</b>	<b>66,4%</b>	<b>47.213</b>	<b>70,5%</b>	<b>2.276</b>	<b>4,88%</b>	<b>561</b>	<b>-1,19%</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>74.177</b>	<b>100,0%</b>	<b>70.223</b>	<b>100,0%</b>	<b>66.937</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.954</b>	<b>5,63%</b>	<b>3.286</b>	<b>4,91%</b>

PATRIMONIO	2.024	ANÁLISIS VERTICAL 2024	2.023	ANÁLISIS VERTIC S	2.022	ANÁLISIS VERTICAL 2021	ANÁLISIS HORIZONTAL 2024- 2023		ANÁLISIS HORIZONTAL 2023- 2022	
							VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Base Principal	1.760	6,7%	1.760	6,4%	1.760	6,8%	-	0,00%	-	0,00%
Capital adicional pagado	19.801	75,1%	19.209	69,9%	18.822	72,9%	592	3,08%	387	2,06%
Ganancias retenidas	76.054	288,4%	73.782	268,5%	71.019	275,0%	2.272	3,08%	2.763	3,89%
Acciones del tesoro	(55.916)	-212,0%	(54.535)	-198,5%	(52.601)	-203,7%	1.381	2,53%	1.934	3,68%
<i>Ganancias y pérdidas que no afectan las utilidades retenidas</i>	<i>(16.843)</i>	<i>-63,9%</i>	<i>(14.275)</i>	<i>-51,9%</i>	<i>(14.895)</i>	<i>-57,7%</i>	2.568	17,99%	620	-4,16%
Pérdida de ganancia no realizada	(64)	-0,2%	(1)	0,0%	(25)	-0,1%	63	6300,00%	24	-96,00%
Obligaciones mínimas de pensión extranjera	(1.285)	-4,9%	(1.394)	-5,1%	(1.285)	-5,0%	109	-7,82%	109	8,48%
Otros ajustes de capital	(15.610)	-59,2%	(12.726)	-46,3%	(13.609)	-52,7%	2.884	22,66%	883	-6,49%
Interés minoritario	116	0,4%	(154)	-0,6%	24	0,1%	270	-175,32%	178	-741,67%
Interés minoritario	1.516	5,7%	1.539	5,6%	1.721	6,7%	23	-1,49%	182	-10,58%
<b>Patrimonio Total</b>	<b>26.372</b>	<b>100,0%</b>	<b>27.480</b>	<b>100,0%</b>	<b>25.826</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.108</b>	<b>-4,03%</b>	<b>1.654</b>	<b>6,40%</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>100.549</b>		<b>97.703</b>		<b>92.763</b>					

Nota: Autoría Propia: Contiene información del Estado de la Situación Financiera Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

## Apéndice D

### Estado de Resultados

The Coca-Cola Company (KO)										
ESTADO DE RESULTADOS										
Expresado en miles de dólares										
	2.024	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL		ANÁLISIS HORIZONTAL		
		2024	2023	2023	2022	2024-2023	2023-2022	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	
<b>Ganancia (pérdida)</b>										
<b>Ingresos Totales</b>	47.061	100,0%	45.754	100,0%	43.004	100,0%	\$ 1.307	2,86%	\$ 2.750	6,39%
Costos de los Ingresos	18.324	38,9%	18.520	40,5%	18.000	41,9%	\$ 196	-1,06%	\$ 520	2,89%
<b>Beneficio Bruto</b>	28.737	61,1%	27.234	59,5%	25.004	58,1%	\$ 1.503	5,52%	\$ 2.230	8,92%
Gastos Operativos	14.715	31,3%	14.136	30,9%	14.136	32,9%	\$ 133	4,10%	\$ -	0,00%
<b>Ingresos Operativos</b>	14.022	29,8%	13.098	28,6%	12.042	28,0%	\$ 924	7,05%	\$ 1.056	8,77%
Ingresos netos por intereses	- 668	-1,4%	620	-1,4%	433	-1,0%	\$ 48	7,74%	\$ 187	43,19%
Ingresos por interés no operativos	988	2,1%	907	2,0%	449	1,0%	\$ 81	8,93%	\$ 458	102,00%
Gastos por intereses no operativos	1.656	3,5%	1.527	3,3%	882	2,1%	\$ 129	8,45%	\$ 645	73,13%
Otros Ingresos y gastos	- 268	-0,6%	473	1,0%	77	0,2%	\$ 741	-156,66%	\$ 396	-514,29%
Ganancia por venta de Valores	315	0,7%	185	0,4%	496	-1,2%	\$ 130	70,27%	\$ 681	-137,30%
Ganancias por participación en el capital	1.770	3,8%	1.691	3,7%	1.472	3,4%	\$ 79	4,67%	\$ 219	14,88%
Cargos especiales por ingresos	- 2.301	-4,9%	1.275	-2,8%	1.133	-2,6%	\$ 1.026	80,47%	\$ 142	12,53%
Reestructuración y fusiones y adquisiciones	2.246	4,8%	1.337	2,9%	1.076	2,5%	\$ 909	67,99%	\$ 261	24,26%
Deterioro de los activos de capital	886	1,9%	-	0,0%	57	0,1%	\$ 886	0,00%	\$ 57	-100,00%
Pedir por escrito	34	0,1%	39	0,1%	96	0,2%	\$ 5	-12,82%	\$ 57	-59,38%
Otros cargos especiales	- 23	0,0%	42	-0,1%	219	-0,5%	\$ 19	-45,24%	\$ 177	-80,82%
Ganancia por la venta del negocio	842	1,8%	59	0,1%	-	0,0%	\$ 783	1327,12%	\$ 59	0,00%
Ganancia por la venta de EPI	-	0,0%	35	-0,1%	-	0,0%	\$ 35	-100,00%	\$ 35	0,00%
Otros gastos de ingresos no operativos	- 52	-0,1%	128	-0,3%	262	-0,6%	\$ 76	-59,38%	\$ 134	-51,15%
<b>Ingresos antes de Impuestos</b>	13.086	27,8%	12.951	28,3%	11.686	27,2%	\$ 135	1,04%	\$ 1.265	10,82%
Disposición Fiscal	2.437	5,2%	2.249	4,9%	2.115	4,9%	\$ 188	8,36%	\$ 134	6,34%
Intereses minoritarios	- 18	0,0%	11	0,0%	29	-0,1%	\$ 29	-263,64%	\$ 40	-137,93%
<b>Ingresos netos de los accionistas</b>	10.631	22,6%	10.713	23,4%	9.542	22,2%	\$ 82	-0,77%	\$ 1.171	12,27%

Nota: Autoría Propia: Contiene información del Estado de Resultados Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

## Apéndice E

## Flujo de Efectivo

**The Coca-Cola Company and Subsidiaries**  
**CONSOLIDADO FLUJO DE EFECTIVO**

Expresado en miles de dólares

Año finalizado el 31 de diciembre	2024	2023	2022
<b>Actividades de Operación</b>			
Resultado neto consolidado	10.649	10.703	9.571
Ajustes para conciliar el resultado neto consolidado con el flujo de efectivo neto			
Depreciación y amortización	1.075	1.128	1.260
Gastos por comensación basada en acciones	286	254	356
Impuestos sobre la renta diferidos	(11)	(2)	(122)
Pérdidas (ganancias en el patrimonio neto -	(802)	(1.019)	(838)
Ajustes por tipo de cambio	(110)	175	203
Pérdidas (ganancias) significativas - netas	(1.737)	(492)	(129)
Otros gastos operativos	4.000	1.741	1.086
Otras partidas	(311)	(43)	236
Variación neta del activo y pasivo operativo	(6.234)	(846)	(605)
<b>Flujo de efectivo neto proveniente de las actividades de operación</b>	<b>6.805</b>	<b>11.599</b>	<b>11.018</b>
<b>Actividades de Inversión</b>			
Compras de inversiones	(5.640)	(6.698)	(3.751)
Ingresos por venta de inversiones	6.589	4.354	4.771
Adquisiciones de empresas, inversiones contabilizadas por el método de participación en valores no cotizados.	(315)	(62)	(73)
Ingresos por ventas de empresas, inversiones contabilizadas por el método de participación y valores no contabilizados	3.485	430	458
Compras de propiedades, planta y equipo.	(2.064)	(1.852)	(1.484)
Ingresos por ventas de propiedades, planta y equipo	40	74	75
Garantías (pagadas) recibidas asociadas con actividades de cobertura - neto	235	366	(1.465)
Otras actividades de inversión	194	39	706
<b>Flujo de efectivo neto proveniente de (utilizado en) actividades de inversión.</b>	<b>2.524</b>	<b>(3.349)</b>	<b>(763)</b>

<b>Actividades de financiación</b>			
Emisiones de Préstamos, pagares y deuda a largo plazo.	12.061	6.891	3.972
Pagos de préstamos, pagarés y deuda a largo plazo	(9.533)	(5.034)	(4.930)
Emisiones de acciones	747	539	837
Compras de acciones para tesorería	(1.795)	(2.289)	(1.418)
Dividendos	(8.359)	(7.952)	(7.616)
Otras actividades de financiación	(31)	(465)	(1.095)
<b>Flujo neto de efectivo generado por (utilizado en en) actividades de financiación</b>	<b>(6.910)</b>	<b>(8.310)</b>	<b>(10.250)</b>
<b>Efecto de las variaciones del tipo de cambio en el efectivo, equivalentes de efectivo, efectivo restringido y equivalentes de efectivo restringido.</b>			
<b>Equivalentes de efectivo restringidos</b>	<b>(623)</b>	<b>(73)</b>	<b>(205)</b>
<b>Efectivo, equivalentes de efectivo, efectivo restringido y equivalentes de efectivo restringidos.</b>			
Aumento (disminución) neto del efectivo, equivalentes de efectivo, efectivo restringido y equivalentes de efectivo restringidos.			
Equivalentes durante el ejercicio	1.796	(133)	(200)
Efectivo, equivalentes de efectivo, efectivo restringido y equivalentes de efectivo restringidos al inicio del ejercicio}	9.692	9.825	10.025
<b>Efectivo, equivalentes de efectivo, efectivo restringido y equivalentes de efectivo</b>	<b>11.488</b>	<b>9.692</b>	<b>9.825</b>
Menos: Efectivo restringido y equivalentes de efectivo restringidos al final del ejercicio	660	326	306
<b>Efectivo y equivalentes de efectivo al final del ejercicio</b>	<b>10.828</b>	<b>9.366</b>	<b>9.519</b>
Cambios en el efectivo	2.419	(60)	5
Efecto de los cambios en el ti...	(623)	(73)	(205)
Posición de caja inicial	9.692	9.825	10.025
Inversiones en bienes de capitales	(2.064)	(1.852)	(1.484)
Emisiones de acciones de capital	747	539	837
Emisión de la deuda	12.061	6.891	3.972
Reembolso de la deuda	(9.533)	(5.034)	(4.930)
Readquisición de acciones de ca...	(1.795)	(2.289)	(1.418)
<b>Flujo de Caja libre</b>	<b>4.741</b>	<b>9.747</b>	<b>9.534</b>

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información del Estado de Resultados Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

## Apéndice F

### Costo de Capital WACC

Costo Deuda					
% Patrimonio	56,85%				
% deuda	43,15%				
<b>Datos en millones</b>					
	2020	2021	2022	2023	2024
UODI (NOPAT)	0	0	8.912	10.740	11.498
TOTAL ACTIVOS operacionales	0	0	26.184	26.074	27.944
TOTAL PASIVOS - que financian la operación	0	0	11.297	11.250	12.057
PATRIMONIO	0	0	14.887	14.824	15.887
Promedio pasivos	11.535				
Promedio patrimonio	15.199				
Valor deuda	Ponderación	Tasa	Tipo	Efectiva	deuda
\$ 43.383,00	100,00%	4,00%		4,00%	4,00%
	0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
	0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
	0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
KD	2,60%	E.A.	TX		35%
KD					
<b>Costo del capital</b>					
K <sub>m</sub> (Tasa libre de Riesgo)	6,94%				
EMBI Prima de riesgo	3,58%				
K <sub>m</sub> (ROE sector)	10,29%				
Sector					
Beta Emergente	0,57				
Ke(Costo de Capital sin prima )	8,85%				
Ke(Costo de Capital con prima de	12,75%				
Beta Apalancado (bl)	1				
Ke apalancado	9,82%				
WACC	0,00%	0,00%	6,71%	6,71%	6,71%
WACC promedio	6,71%				
EVA	0	0	\$7.154,81	\$ 8.990,79	\$ 9.623,00

WACC = [6,71%](#)

Nota: Autoría Propia: Contiene información del Sistema Costo de Capital Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie

## Apéndice G

### Estado de Resultados con Proyecciones

	ESTADO DE RESULTADOS DE "The Coca-Cola Company (KO)"					Proyecciones				
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	
	31-dic	31-dic	31-dic	31-dic	31-dic	31-dic	31-dic	31-dic	31-dic	
Ingresos Totales	38.655	43.004	45.754	47.061	49.800	52.698	55.765	59.011	62.445	
Costos de los Ingresos	15.357	18.000	18.520	18.324	19.920	21.079	22.306	23.604	24.978	
Beneficio Bruto	23.298	25.004	27.234	28.737	29.880	31.619	33.459	35.407	37.467	
Gastos Operativos	11.865	14.436	14.136	14.715	15.438	16.336	17.287	18.293	19.358	
Margen Neto (EBIT)	11.433	10.568	13.098	14.022	14.442	15.283	16.172	17.113	18.109	
Ingresos netos por intereses	114	896	907	1.020	1.096	1.159	1.227	1.298	1.374	
Ganancia (pérdida) de las venta de activos	878	222	(1.054)	(1.956)						
Beneficios Antes de impuestos (EBT)	12.425	11.686	12.951	13.086	15.538	16.442	17.399	18.411	19.483	
Disposición Fiscal	2.621	2.115	2.249	2.437	2.670	2.838	3.016	3.204	3.403	
Intereses minoritarios	(33)	(29)	11	(18)						
Beneficios netos de los accionistas	9.771	9.542	10.713	10.631	12.868	13.604	14.383	15.207	16.080	
<b>EBITDA</b>	<b>12.539</b>	<b>12.582</b>	<b>13.858</b>	<b>14.106</b>	<b>16.633</b>	<b>17.601</b>	<b>18.626</b>	<b>19.710</b>	<b>20.857</b>	
Dividendo por acción	168	176	184	194						

*Nota:* Autoría Propia: Contiene información del Sistema Costo de Capital Coca-Cola Company extraída de YahooFinancie.