

Presentación de diagnóstico financiero y análisis bursátil de la compañía Coca cola

Ana Sofia Álvarez Benítez

Astrid Selena Muelas Calambas

Carlos Enrique Mosquera Ortiz

Yeibi Marcela Larrahondo Ledezma

Yeidy Tatiana Galíndez Buesaquillo

Asesor

Oscar Alberto Henao Osorio

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

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

Contaduría Pública

2026

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado primero a Dios, que nos dio la vida, la fortaleza y la oportunidad de realizar una carrera profesional entre dificultades, pero también con grandes aprendizajes entre tutores y compañeros de curso quienes hicieron parte fundamental de este proceso compartiendo conocimientos, experiencias y apoyo a lo largo del camino para obtener tal anhelado título como contadores públicos, hoy estamos cumpliendo una meta más en nuestras vidas. De manera muy especial queremos dedicar este logro a nuestras familias quienes aportaron significativamente durante todo este proceso académico, realizando grandes sacrificios para que pudiéramos estudiar. A nuestros hijos y seres queridos, gracias por su comprensión en aquellos momentos que no pudimos dedicarles el tiempo que merecían, porque teníamos que estudiar a todos muchas gracias que creyeron en nosotros y nos brindaron su apoyo sin ustedes no hubiera sido posible este logro.

Agradecimientos

Agradecemos a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, por la modalidad de formación que ofrece a aquellos no pudimos acceder a una universidad presencial, muchas gracias por la oportunidad y los aprendizajes significativos que hoy nos permiten ser profesionales de este sueño que en algún momento pensamos desistir por muchas situaciones económicas, personales y labores. Pero que hoy podemos decir no fue fácil, pero se logró un agradecimiento al tutor Oscar Alberto Henao Osorio por la asesoría y que de esta manera nos permitió cumplir a cabalidad con el proyecto. Finalmente, agradecemos a cada una de las personas que en los momentos difíciles nos apoyaron o nos brindaron una palabra de aliento que nos impulsó a seguir para conseguir nuestra meta, siempre estarán en cada uno de nuestros corazones que recordamos con mucho cariño, afecto y gratitud.

Resumen

El presente trabajo desarrolla un diagnóstico financiero y análisis bursátil de la empresa internacional The Coca – Cola Company durante los años 2022, 2023 y 2024; con el propósito de evaluar su desempeño económico financiero y apoyar la toma de decisiones en el mercado. Para ello se analizan principales relaciones entre los estados financieros, permitiendo examinar la rentabilidad, eficiencia operativa y solidez financiera de la empresa. Del mismo modo, se realiza el cálculo de indicadores ROA y ROCE con el fin de determinar la eficiencia en el uso de los activos, el costo de la deuda y el nivel de apalancamiento financiero, de manera complementaria se calcula el costo del patrimonio a partir del coeficiente beta, lo cual contribuye a medir el riesgo asociado de la empresa. Con base en estos resultados se calcula el costo promedio ponderado de capital (WACC) y el valor económico agregado EVA, permitiendo identificar si la empresa genera o pierde valor para sus accionistas; adicionalmente se identifica el nivel de endeudamiento y se comparan los cambios en la estructura financiera bajo distintos contextos empresariales. En conjunto, el estudio incluye la evaluación de los activos financieros, las fuentes de financiación, las decisiones de inversión y negociación mediante la comparación de los costos de deuda y capital. Se incorpora el cálculo del Grado de apalancamiento operativo GAO, que mide el riesgo operativo y el Grado de apalancamiento total GAT, el cual muestra el impacto conjunto de la estructura de costos y el endeudamiento sobre la rentabilidad de la empresa. Finalmente, estos indicadores permiten cómo The Coca-Cola Company ha logrado mantener un equilibrio entre rentabilidad y riesgo, enfrentando un entorno de costos crecientes y regulaciones más exigentes, sin afectar significativamente su capacidad de generar valor y sostener su competitividad en los mercados financieros internacionales.

Palabras claves: liquidez, rentabilidad, renta fija, apalancamiento, estados financieros

Abstract

This paper presents a financial diagnosis and stock market analysis of the international company The Coca-Cola Company for the years 2022, 2023, and 2024, with the purpose of evaluating its financial performance and supporting market decision-making. To this end, key relationships between financial statements are analyzed, allowing for an examination of the company's profitability, operational efficiency, and financial strength. Similarly, ROA and ROCE indicators are calculated to determine asset utilization efficiency, the cost of debt, and the level of financial leverage. Additionally, the cost of equity is calculated using the beta coefficient, which helps measure the company's associated risk. Based on these results, the weighted average cost of capital (WACC) and economic value added (EVA) are calculated, allowing for the identification of whether the company generates or loses value for its shareholders. Furthermore, the level of indebtedness is identified, and changes in the financial structure are compared under different business contexts. Overall, the study includes the evaluation of financial assets, sources of financing, and investment and negotiation decisions through a comparison of debt and equity costs. The calculation of the Degree of Operating Leverage (DOL), which measures operating risk, and the Degree of Total Leverage (DTL), which shows the combined impact of the cost structure and indebtedness on the company's profitability, are also incorporated. Finally, these indicators show how The Coca-Cola Company has managed to maintain a balance between profitability and risk, facing an environment of rising costs and more demanding regulations, without significantly affecting its ability to generate value and sustain its competitiveness in international financial markets.

Keywords: liquidity, profitability, fixed income, leverage, statements.

Tabla de contenido

Introducción	12
Justificación.....	14
Objetivos	17
Objetivo general	17
Objetivos específicos.....	17
Planteamiento del Problema.....	18
Marco conceptual	20
Estados Financieros	20
Estado de Situación Financiera	20
Estado de Resultados.....	20
Estado de Flujos de Efectivo.....	20
Liquidez.....	21
Rentabilidad.....	21
Endeudamiento	21
Análisis Horizontal y Vertical.....	21
Modelo DuPont	21
Análisis Financiero.....	22
Indicadores Financieros.....	23
Indicadores de Liquidez	23
Indicadores de Rentabilidad	23
Análisis Dupont.....	23
Valor Económico Agregado EVA	24

WACC.....	24
Análisis del Entorno	25
Evaluación de Factores Macroeconómicos	25
Inflación y Costos de Producción.....	27
Tipo de Cambio.....	28
Políticas Fiscales y Regulatorias	28
Evaluación de Factores Sectoriales	30
Industria de Bebidas no Alcohólicas	30
Análisis Estratégico.....	31
Misión	31
Visión	31
Valores Corporativos	31
Coherencia Estratégica	32
Análisis de la Competencia	33
Competidores Directos.....	34
PepsiCo, Inc	35
Keurig Dr Pepper, Inc	35
Postobón S.A. (competidor local en Colombia).....	36
Nestlé S.A.....	36
Monster Beverage Corporation (y otras bebidas energéticas).....	36
Análisis Vertical y Horizontal	38
Análisis Vertical	44
Análisis Horizontal.....	45

Indicadores Financieros.....	48
Liquidez.....	48
Razon Corriente.....	48
Prueba Acida	48
Capital de Trabajo	49
Solvencia / Endeudamiento	50
Nivel de Deuda tabla 11	50
Cobertura de Intereses.....	51
Rentabilidad.....	52
Margen Bruto de Utilidad.....	52
Rentabilidad Sobre los Activos (ROA).....	53
Rentabilidad Sobre el Patrimonio (ROE).....	55
Rentabilidad Sobre las Ventas (ROS).....	56
Rotación de Activos	57
Actividad	58
Análisis DuPont	60
Valor Económico Agregado (EVA).....	61
Costo de Capital (WACC)	63
Principales Fuentes de Financiación de Coca-Cola.....	65
Deuda Financiera.....	65
Patrimonio	65
Flujo de Caja Operativo	65
Entorno Internacional	66

Factores Políticos	66
Acuerdos Comerciales y Barreras Arancelarias	66
Políticas Ambientales	66
Inflación y Poder Adquisitivo.....	67
Tasa de Desempleo	67
Escenarios Financieros	68
Escenario Base	68
Escenario Optimista	68
Escenario Pesimista.....	69
Propuestas de Mejora	70
Conclusiones	72
Recomendaciones	74
Referencias Bibliográficas.....	75

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Comportamiento del PIB</i>	26
Tabla 2 <i>Principales costos afectados por la inflación</i>	27
Tabla 3 <i>Tamaño del mercado global de bebidas no alcohólicas (USD billones)</i>	30
Tabla 4 <i>Estado de resultados</i>	38
Tabla 5 <i>Balance</i>	40
Tabla 6 <i>Flujo de caja</i>	42
Tabla 7 <i>Estados financieros</i>	44
Tabla 8 <i>Análisis Vertical</i>	45
Tabla 9 <i>Análisis horizontal</i>	46
Tabla 10 <i>Ratios de liquidez financiera</i>	48
Tabla 11 <i>Nivel de endeudamiento</i>	50
Tabla 12 <i>Margen neto</i>	52
Tabla 13 <i>Rentabilidad sobre los activos (ROA)</i>	53
Tabla 14 <i>Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)</i>	55
Tabla 15 <i>Rentabilidad sobre ventas</i>	56
Tabla 16 <i>Rotación de activos</i>	57
Tabla 17 <i>Rotación de inventario y cuentas</i>	59
Tabla 18 <i>Calculo Eva</i>	62
Tabla 19 <i>Estructura de capital y costo promedio ponderado de capital (WACC)</i>	64

Lista de figuras

Figura 1 <i>Valores corporativos</i>	32
Figura 2 <i>Análisis de fuerzas competitivas de Michael Porter</i>	34
Figura 3 <i>Fortalezas y desafíos del competidor</i>	37

Introducción

Este documento tiene como propósito realizar un análisis integral y profundo de las relaciones existentes entre los diferentes estados financieros de The Coca-Cola Company, una de las organizaciones multinacionales más representativas del sector de bebidas a nivel mundial, con presencia en más de 200 países y una trayectoria histórica que la posiciona como líder en términos de participación de mercado, reconocimiento de marca y capacidad de generación de valor económico. En este contexto, el estudio se enfoca en examinar de manera articulada el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Flujos de Efectivo, con el propósito de comprender la interacción entre la estructura patrimonial, el desempeño operativo y la capacidad de generación de efectivo de la compañía durante el período analizado.

En este sentido, resulta fundamental reconocer que los estados financieros constituyen el principal medio para reflejar la realidad económica de una empresa, ya que a través de ellos se evidencian los recursos que posee, las obligaciones que ha contraído, los resultados obtenidos en su operación y los flujos de efectivo generados por sus actividades. Sin embargo, dichos informes no deben interpretarse de forma aislada, sino como un sistema interdependiente, en el cual cada variación en los ingresos, costos, gastos, activos, pasivos y patrimonio guarda una relación directa con las decisiones estratégicas y financieras adoptadas por la administración.

Por consiguiente, el análisis de las relaciones entre los estados financieros de The Coca-Cola Company permite identificar cómo el comportamiento de las ventas, la estructura de costos, las políticas de inversión y las fuentes de financiamiento inciden en indicadores clave como la liquidez, la rentabilidad, el nivel de endeudamiento y la eficiencia en el uso de los activos. De igual forma, posibilita evaluar la capacidad de la empresa para generar utilidades sostenibles, cumplir con sus compromisos financieros y mantener una posición competitiva sólida dentro de

un entorno caracterizado por la alta rivalidad, la innovación constante y los cambios en las preferencias de los consumidores.

Asimismo, este estudio se desarrolla en un contexto económico global marcado por fenómenos como la inflación, la volatilidad de los precios de las materias primas, las fluctuaciones en las tasas de interés y las exigencias regulatorias en materia ambiental y de salud pública, factores que han impactado de manera significativa al sector de bebidas. En consecuencia, resulta pertinente analizar cómo The Coca-Cola Company ha respondido a estos desafíos a través de su gestión financiera, su estructura de costos, su estrategia de inversión y su política de financiamiento, aspectos que se reflejan de forma directa en sus estados financieros.

Desde una perspectiva académica, el presente trabajo busca integrar los conceptos teóricos del análisis financiero con su aplicación práctica, mediante el uso de herramientas como el análisis horizontal, el análisis vertical, la interpretación de razones financieras y la evaluación de tendencias. De esta manera, se pretende no solo describir la situación financiera de la empresa, sino también explicar las causas que originan determinados comportamientos y proyectar posibles escenarios futuros, contribuyendo así a una comprensión más profunda de la dinámica financiera de una organización de carácter multinacional.

Finalmente, el desarrollo de este análisis permite fortalecer las competencias investigativas y analíticas del equipo de trabajo, al promover una lectura crítica de la información contable y financiera, así como la capacidad de establecer relaciones lógicas entre los distintos componentes que conforman los estados financieros. En este sentido, la introducción sienta las bases para un estudio estructurado, coherente y riguroso, orientado a evaluar la solidez financiera de The Coca-Cola Company y su capacidad para generar valor de manera sostenible en el largo plazo.

Justificación

La realización de un diagnóstico financiero integral en una empresa de la magnitud y relevancia de The Coca-Cola Company resulta de vital importancia, en la medida en que permite evaluar de manera objetiva su desempeño económico, su estructura financiera y su capacidad para generar valor en el largo plazo. Dado que se trata de una organización multinacional con operaciones en múltiples mercados, monedas y entornos regulatorios, el análisis de las relaciones entre sus estados financieros se convierte en una herramienta fundamental para comprender cómo las decisiones estratégicas, operativas y financieras impactan su rentabilidad, liquidez y solvencia.

En primer lugar, desde una perspectiva interna, este diagnóstico permite a la administración identificar fortalezas y debilidades en la gestión de los recursos, evaluar la eficiencia en el uso de los activos, analizar el comportamiento de los costos y gastos, y determinar si la estructura de financiamiento es coherente con los objetivos de crecimiento y sostenibilidad de la compañía. De igual manera, facilita la evaluación de la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto y largo plazo, mantener un adecuado nivel de capital de trabajo y sostener políticas de inversión orientadas a la innovación, la expansión de mercados y el desarrollo de nuevos productos.

Asimismo, el análisis financiero de Coca-Cola cobra especial relevancia si se considera el entorno económico global en el cual opera, caracterizado por la volatilidad de los precios de las materias primas, el incremento en los costos logísticos, las fluctuaciones en las tasas de interés y los cambios en las preferencias de los consumidores hacia productos más saludables y sostenibles. En consecuencia, evaluar la relación entre sus resultados operativos y su estructura

patrimonial permite determinar en qué medida la empresa ha logrado adaptarse a dichos cambios sin comprometer su estabilidad financiera ni su posición de liderazgo en el sector.

Por otra parte, desde el enfoque sectorial, este diagnóstico adquiere importancia al servir como referencia para el análisis comparativo con otras compañías del sector de bebidas, tanto a nivel regional como internacional. A través de la interpretación de indicadores financieros y del estudio de la evolución de sus estados financieros, es posible establecer el grado de competitividad de The Coca-Cola Company, su eficiencia operativa y su capacidad para generar rentabilidad en relación con los estándares del mercado. De este modo, el análisis no solo aporta información relevante para la empresa, sino también para inversionistas, entidades financieras, proveedores y demás grupos de interés que requieren evaluar el nivel de riesgo y la solidez financiera de la organización.

Desde nuestro punto de vista académico, la justificación de este estudio radica en la aplicación práctica de los conceptos teóricos del análisis financiero, permitiendo integrar conocimientos de contabilidad, finanzas, economía y administración. La evaluación de las relaciones entre el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Flujos de Efectivo posibilita comprender de manera integral el funcionamiento financiero de una empresa real, fortaleciendo así las competencias analíticas, interpretativas y críticas del equipo de trabajo.

Finalmente, la importancia de este diagnóstico se fundamenta en la necesidad de contar con información confiable, pertinente y oportuna que respalde la toma de decisiones estratégicas y contribuya a la sostenibilidad de la organización. En este sentido, el análisis de las relaciones entre los estados financieros de The Coca-Cola Company permite anticipar posibles riesgos y proponer acciones orientadas al fortalecimiento de su desempeño financiero en el mediano y

largo plazo, consolidando así su posición como una de las empresas más sólidas y representativas del sector de bebidas a nivel mundial.

Objetivos

Objetivo general

Analizar el desempeño económico, la estabilidad financiera y la sostenibilidad de The Coca-Cola Company mediante el análisis integral de sus estados financieros, con el fin de respaldar la toma de decisiones estratégicas y proponer acciones que fortalezcan su competitividad en el sector de bebidas.

Objetivos específicos

Analizar la situación financiera y patrimonial de The Coca-Cola Company mediante el estudio integrado del Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Flujos de Efectivo, con el propósito de identificar su nivel de solidez, equilibrio y estabilidad financiera.

Evaluar la rentabilidad, la eficiencia operativa y el nivel de riesgo financiero de la empresa a través del análisis de indicadores financieros de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y eficiencia, realizando una comparación con referentes del sector de bebidas.

Proponer estrategias orientadas al fortalecimiento financiero y competitivo de The Coca-Cola Company a partir de la interpretación de los resultados financieros, la elaboración de escenarios y proyecciones, con el fin de apoyar la toma de decisiones estratégicas y la sostenibilidad a largo plazo.

Planteamiento del Problema

En un entorno global caracterizado por la alta competitividad, la volatilidad de los mercados, el incremento en los costos de producción y las crecientes exigencias regulatorias en materia ambiental y de salud, las empresas del sector de bebidas enfrentan el desafío de mantener su rentabilidad y estabilidad financiera sin perder participación de mercado. En este contexto, The Coca-Cola Company, a pesar de su posición de liderazgo mundial, no es ajena a dichas presiones, las cuales se reflejan en la evolución de sus estados financieros y en la necesidad de adoptar estrategias que garanticen su sostenibilidad en el largo plazo.

Durante el período analizado, la compañía ha debido enfrentar variaciones en los precios de las materias primas, cambios en las tasas de interés, fluctuaciones en los tipos de cambio y transformaciones en los hábitos de consumo, factores que impactan directamente sus costos, sus ingresos y su estructura de financiamiento. Estas condiciones generan interrogantes sobre la eficiencia en el uso de los recursos, el nivel óptimo de endeudamiento, la capacidad de generación de utilidades y la solidez de su posición de liquidez.

En consecuencia, surge la necesidad de analizar de manera detallada las relaciones entre el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Flujos de Efectivo, con el propósito de determinar si existe coherencia entre los resultados operativos obtenidos y la estructura patrimonial de la empresa, así como establecer en qué medida las decisiones financieras adoptadas han contribuido a fortalecer o debilitar su estabilidad económica.

El problema central que aborda este estudio se orienta, por tanto, a establecer si The Coca-Cola Company cuenta con una estructura financiera equilibrada que le permita enfrentar escenarios adversos, sostener su crecimiento y mantener su liderazgo en el sector de bebidas, o

si, por el contrario, presenta riesgos asociados a su nivel de endeudamiento, rentabilidad o generación de efectivo que deban ser corregidos mediante estrategias financieras adecuadas.

Marco conceptual

Para el desarrollo del presente análisis es necesario definir los principales conceptos financieros que sirven de base teórica e interpretativa del estudio.

Estados Financieros

Son informes contables que presentan de manera estructurada la situación económica y financiera de una empresa en un período determinado. Incluyen, entre otros, el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Flujos de Efectivo.

Estado de Situación Financiera

Refleja los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en una fecha específica, permitiendo evaluar su solvencia, su estructura de financiamiento y la composición de sus recursos.

Estado de Resultados

Muestra el desempeño económico de la empresa durante un período, evidenciando los ingresos, costos, gastos y la utilidad o pérdida obtenida.

Estado de Flujos de Efectivo

Informa sobre las entradas y salidas de efectivo provenientes de las actividades operativas, de inversión y de financiación, permitiendo analizar la capacidad de la empresa para generar liquidez.

Liquidez

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

Rentabilidad

Capacidad de generar utilidades a partir de los recursos invertidos, medida mediante indicadores como el margen neto, el ROA y el ROE.

Endeudamiento

Proporción de recursos financiados con pasivos frente al total de activos, que permite evaluar el nivel de apalancamiento y el riesgo financiero.

Análisis Horizontal y Vertical

Herramientas que permiten estudiar la evolución de los estados financieros en el tiempo y la estructura porcentual de cada rubro.

Modelo DuPont

Metodología que descompone la rentabilidad del patrimonio en margen de utilidad, rotación de activos y apalancamiento financiero, facilitando una interpretación integral del desempeño empresarial.

Análisis Financiero

“Diagnostico integral que implica comparar el desempeño de la empresa con el de otras compañías dentro de la misma industria y evaluar las tendencias de la posición financiera de la empresa conforme transcurre el tiempo, de esta manera se pueden detectar deficiencias para emprender acciones y así mejorar el desempeño; también, se aprovecharan mejor los atributos de la compañía para que finalmente se incremente su valor” (Lavalle, Burguete,2017)

Indicadores Financieros

“Son las relaciones entre números dentro o entre los estados financieros de una organización que permiten ponderar y evaluar los resultados operativos de la entidad. Se utilizan para medir y evaluar los resultados operativos de una organización la función principal de los indicadores financieros es realizar diagnósticos financieros para evaluar el equilibrio financiero, la rentabilidad y la situación financiera” (Lavalle, Burguete, 2017)

Indicadores de Liquidez

“Hace alusión a la capacidad que tiene la empresa para generar flujo de efectivo en el corto plazo a fin de poder cumplir con sus compromisos o proyectos. Para la empresa es muy importante analizar su indicador de liquidez pues nos indica no solo su solvencia si no también su capacidad de pago, lo cual es una garantía para la empresa y acreedores” (Gerencie.com, s. f.)

Indicadores de Rentabilidad

“Tienen como objetivo establecer el nivel de rentabilidad de una inversión, expresándolo en porcentajes o en valores absolutos, a fin de facilitar su análisis y comprensión, con este indicador podemos analizar que rentable fue la empresa, como administran sus recursos, así como su capacidad para obtener utilidades sobre los activos que gestionan” (Gerencie.com, s. f.)

Análisis Dupont

“El objetivo es averiguar cómo se están generando las ganancias o pérdidas; de esta forma la empresa podrá reconocer que factores están sosteniendo o afectando en su actividad. El análisis Dupont ayuda a tomar decisiones que mejoran su rentabilidad financiera, para lograr este

objetivo, es importante que las empresas identifiquen áreas donde necesitan mejorar sus operaciones” (Westreicher, 2022)

Valor Económico Agregado EVA

“Según Semana (2016) el EVA es: La cantidad que queda en una empresa una vez cubiertas la totalidad de los gastos y la rentabilidad mínima proyectada o estimada. Este es un método de desempeño financiero para calcular el verdadero beneficio económico de una empresa. Además, el EVA considera la productividad de todos los factores utilizados para realizar la actividad empresarial”

WACC

El Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) representa la tasa mínima de rendimiento que una empresa debe generar para satisfacer a todos sus proveedores de capital (acreedores y accionistas), es un indicador clave para evaluar la creación de valor, ya que sirve como tasa de descuento para proyectos de inversión y para el análisis del ROIC y el ROCE.

Análisis del Entorno

Evaluación de Factores Macroeconómicos

Coca-Cola es una empresa que opera en un ambiente económico global altamente versátil y complejo se caracteriza por la interacción de múltiples variables macroeconómicas que influyen de manera directa e indirecta en su desempeño financiero, operativo y estratégico. Al tratarse de una empresa multinacional con presencia en más de 200 países, Coca-Cola se encuentra expuesta a los ciclos económicos internacionales, a las políticas monetarias de los principales bancos centrales, a los niveles de inflación, a la volatilidad del tipo de cambio y a los marcos regulatorios y fiscales de cada región donde se encuentra.

Durante el período siguiente a la pandemia, la economía mundial experimentó un crecimiento acelerado seguido por una desaceleración gradual en los años recientes, este comportamiento ha sido explicado por factores como el crecimiento constante de las tasas de interés, la reducción de estímulos fiscales, las tensiones geopolíticas y los cambios en las cadenas globales de suministro. Organismos como el Fondo Monetario Internacional han señalado que el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) mundial se ha mantenido en niveles cercanos al 3 %, esto refleja un entorno de un desarrollo progresivo, pero con elevados niveles de inestabilidad como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1*Comportamiento del PIB*

Año	Corregimiento del PIB mundial (%)
2021	6,2
2022	3,5
2023	3,1
2024	3,0

Nota. La tabla muestra la evolución del crecimiento del PIB mundial entre 2021 y 2024. Adatado Banco Mundial. (2024). Perspectivas económicas mundiales. <https://www.worldbank.org>

Este escenario macroeconómico tiene implicaciones importantes para Coca-Cola, ya que el consumo de bebidas no alcohólicas está directamente vinculado al ingreso disponible de los hogares y a la continua del consumidor. En escenarios de menor crecimiento económico o alta inflación, los consumidores tienden a modificar sus patrones de compra, priorizando sus bienes esenciales y buscando opciones más económicas. Frente a esta situación, Coca-Cola ha fortalecido estrategias de clasificación de mercados, ampliando su oferta comercial y precios, con el fin de mantener la accesibilidad de sus productos sin comprometer su rentabilidad.

El comportamiento del PIB mundial evidencia una reducción progresiva, esto representa un reto estratégico para Coca-Cola, en Este escenario, la compañía ha preferido fortalecer su eficiencia operativo, optimizar su estructura de costos y reforzar su presencia en mercados emergentes, donde el crecimiento del consumo sigue siendo superior al promedio de las economías regionales.

Inflación y Costos de Producción

La inflación constituye uno de los factores macroeconómicos con mayor impacto sobre las operaciones de Coca-Cola en los últimos años, el incremento general de los precios ha afectado de manera considerable los costos de producción, principalmente en lo regiones con las materias primas, los insumos energéticos y los materiales de empaque. Entre los principales insumos afectados se encuentran el azúcar, los edulcorantes, el aluminio para latas, el plástico PET para botellas y los costos asociados al transporte y la logística esta situación se muestra en la tabla 2.

Tabla 2

Principales costos afectados por la inflación

Componente	Nivel de impacto
Materias primas	Alto
Energía	Alto
Transporte y logística	Medio-Alto
Materiales de empaque	Alto

Nota. La tabla muestras el impacto que ha tenido los suministros. Adatado de Porter, M. E.

(2008). The five competitive forces that shape strategy. Harvard Business Review. <https://hbr.org>

El aumento de estos costos representa un desafío importante para la rentabilidad de la compañía, ya que limita la capacidad de cubrir el incremento sin trasladarlos al consumidor final, sin embargo, Coca-Cola ha implementado diversas estrategias para mitigar el impacto inflacionario, tales como la renegociación de contratos con proveedores, la diversificación de fuentes de abastecimiento, la optimización de procesos productivos y establecer ajustes graduales a los precios.

Estas estrategias le han permitido a Coca-Cola mantener sus márgenes operativos y sostener su competitividad en un entorno económico hostil, evidenciando una sólida capacidad de gestión financiera y estratégica.

Tipo de Cambio

La variable del tipo de cambio representa un riesgo significativo para Coca-Cola, ya que sus estados financieros consolidados se presentan en dólares estadounidenses, mientras que una parte importante de sus ingresos y costos se generan en monedas locales, las variaciones cambiarias pueden afectar tanto el valor de los ingresos como los costos operativos, influyendo directamente en los resultados financieros.

Para reducir este riesgo, Coca-Cola aplica una estrategia integral de gestión cambiaria que incluye el uso de instrumentos financieros de cobertura, la diversificación geográfica de sus operaciones y el fortalecimiento de la producción local a través de su red de embotelladores. Este enfoque disminuye la exposición a variaciones drásticas del tipo de cambio y contribuye a la estabilidad financiera y a la previsibilidad de los flujos de efectivo.

Políticas Fiscales y Regulatorias

En los últimos años, diversos gobiernos han implementado impuestos a las bebidas azucaradas y lineamientos más estrictos en materia de etiquetado nutricional y sostenibilidad ambiental, estas políticas buscan reducir el consumo de azúcar y promover así los hábitos de vida más saludables.

Coca-Cola ha respondido a este entorno regulatorio por medio de la reformulación de productos, el desarrollo de bebidas bajas o sin azúcar y la inversión en iniciativas de sostenibilidad, ajustando su estrategia corporativa con las exigencias regulatorias y sociales.

Evaluación de Factores Sectoriales

Industria de Bebidas no Alcohólicas

La industria de bebidas no alcohólicas constituye uno de los sectores más importantes de la economía global, con un tamaño de mercado que supera los USD 1,3 billones, este sector se caracteriza por un crecimiento relativamente estable, una elevada competencia y una constante innovación, que es impulsada por los cambios en las preferencias que tiene el consumidor y por las regulaciones sanitarias y ambientales tal y como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3

Tamaño del mercado global de bebidas no alcohólicas (USD billones)

Año	Tamaño del mercado
2021	1,25
2022	1,28
2023	1,31
2024	1,34

Nota. La tabla muestra un crecimiento sostenido del tamaño del mercado. adaptado de Statista. (2024). Market size and growth trends. <https://www.statista.com>

El incremento continuo del sector ha permitido a Coca-Cola establecer su posición de liderazgo, apoyándose en su fortaleza de marca, su capacidad de innovación y su amplia red de distribución a nivel global. De igual manera, la variedad de productos en bebidas sin azúcar, aguas y bebidas funcionales ha sido clave para adaptarse a las nuevas demandas del mercado.

Análisis Estratégico

Misión

La misión de Coca-Cola como empresa es: “Refrescar al mundo, inspirar momentos de optimismo y felicidad, crear valor y marcar la diferencia”. Esta misión refleja un enfoque integral que va más allá de la comercialización de bebidas, destacando la generación de valor social y emocional.

Visión

La visión estratégica de Coca-Cola busca consolidarse como una compañía líder en bebidas totales, con un crecimiento sostenible y rentable a largo plazo. Esta visión guía las decisiones estratégicas y la asignación de recursos.

Valores Corporativos

Los valores corporativos de Coca-Cola componen la base de su cultura organizacional y guían la toma de decisiones estratégicas en todos los niveles de la organización, estos valores no solo guían el comportamiento interno, sino que también fortalecen la reputación corporativa y la relación con los diferentes grupos de interés. (figura 1)

Figura 1*Valores corporativos*

Nota. En la figura se muestran los valores corporativos. Fuente elaboración propia.

La aplicación correcta de estos valores ha permitido a Coca-Cola mantener una estrategia sólida y consistente, orientada a la creación de valor sostenible en el largo plazo.

Coherencia Estratégica

La coherencia entre la misión, visión y valores de Coca-Cola permite a la empresa mantener una estrategia sólida y consistente, orientada a la creación de valor sostenible para su público de interés.

Análisis de la Competencia

El estudio de la competencia es un instrumento esencial en la planificación estratégica, pues posibilita el reconocimiento y entendimiento de las compañías que operan en una misma industria y luchan por los mismos clientes. En este contexto, el análisis actual se enfoca en una comparación elemental de los competidores más importantes de Coca-Cola en el mercado internacional de bebidas no alcohólicas, teniendo en cuenta factores como su participación en el mercado, la oferta de productos y su posicionamiento estratégico.

Para comprender de manera estructurada la dinámica competitiva de la industria, se recurre al modelo de las Cinco Fuerzas de Porter, una herramienta desarrollada por Michael E. Porter que permite evaluar la intensidad de la competencia en función de cinco elementos clave: el poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de productos o servicios sustitutos, la amenaza de nuevos entrantes y la rivalidad entre los competidores existentes. Este enfoque facilita visualizar la estructura competitiva de un sector, anticipar tendencias y orientar decisiones estratégicas que favorezcan el posicionamiento de una empresa dentro de su industria (Alonso, 2025).

En el marco de la presente investigación, la aplicación del modelo de las Cinco Fuerzas de Porter permite profundizar en el análisis del entorno competitivo de Coca-Cola, identificando las principales presiones externas que influyen en su desempeño dentro del sector. Este análisis resulta relevante, ya que aporta una visión integral de las condiciones del mercado y de los factores que inciden en la competitividad de la empresa frente a sus principales rivales. A continuación, se presenta la Figura 2, en la cual se ilustra el esquema del análisis de las Cinco Fuerzas de Porter aplicado al sector, facilitando la comprensión visual de los elementos evaluados en este estudio.

Figura 2

Análisis de fuerzas competitivas de Michael Porter

ANÁLISIS DE FUERZAS COMPETITIVAS DE MICHAEL PORTER

Coca-Cola



Amenaza de nuevos competidores entrantes

La amenaza de nuevos competidores es baja debido a las altas barreras de entrada del sector. Ingresar al mercado de bebidas requiere grandes inversiones en infraestructura, tecnología, logística y posicionamiento de marca. Además, la fuerte lealtad de los consumidores hacia Coca-Cola dificulta la entrada de nuevas empresas. Aunque han surgido marcas artesanales y bebidas saludables, su participación aún es limitada.



Poder de negociación de los proveedores

La mayoría de los insumos, como agua, azúcar, resinas PET, aluminio y CO₂, se obtienen de proveedores especializados. Aunque son productos básicos, algunos como el PET y el azúcar han visto sus precios subir, lo que les da a los proveedores cierto poder de negociación. Pero Coca-Cola tiene acuerdos a largo plazo y compras en grandes volúmenes, lo que ayuda a reducir esa vulnerabilidad.



Poder de negociación de los compradores

Los compradores en el sector, como supermercados, tiendas, mayoristas y restaurantes, están siempre comparando precios. Por otro lado, el consumidor final es muy sensible al costo, especialmente entre 2022 y 2024, debido a la inflación. Esto hace que Coca-Cola tenga que ofrecer promociones, presentaciones más económicas y estrategias para fidelizar a sus clientes.



Amenaza de nuevos productos sustitutos

Hay varias opciones para elegir: Café, Agua Jugos naturales, Tés, Bebidas energéticas, Bebidas funcionales. Para hacer frente a esta competencia, Coca-Cola ha ampliado su variedad de productos con opciones como Coca-Cola Zero, Sprite Zero, agua Cristal, jugos Del Valle, Powerade, y más.



Rivalidad entre los competidores

La competencia en el mercado de bebidas en Colombia es bastante fuerte. El principal rival es Postobón, que tiene una presencia sólida en todo el país. Los aspectos en los que compiten son: Precios, Productos nuevos que lanzan cómo distribuyen sus productos, Publicidad y promoción. Coca-Cola sigue teniendo una ventaja gracias a su marca reconocida a nivel mundial y su larga historia en el mercado.

Nota. En la figura se muestra un análisis de fuerzas competitivas de Coca Cola. Fuente

Elaboración propia.

Competidores Directos

La identificación de los competidores directos permite analizar la estructura competitiva del sector de bebidas no alcohólicas y el posicionamiento estratégico de Coca-Cola dentro del mercado. Este apartado describe a las principales empresas que compiten con la organización,

considerando su portafolio de productos y su participación en los mismos segmentos de mercado, con el fin de evaluar el nivel de competencia existente.

PepsiCo, Inc

PepsiCo se posiciona como el principal competidor de Coca-Cola en el mercado de bebidas gaseosas, con un portafolio que incluye marcas reconocidas como Pepsi, Mountain Dew, Tropicana y Gatorade, además de una sólida línea de productos alimenticios como Lay's y Doritos. Su oferta integra bebidas carbonatadas, bebidas deportivas, té listos para consumir y snacks. La empresa compite directamente con Coca-Cola en el mercado de bebidas no alcohólicas, principalmente por la participación de mercado, la innovación de productos y el desarrollo de estrategias de marketing, apoyadas en su diversificación y promoción cruzada.

Keurig Dr Pepper, Inc

Keurig Dr Pepper es una compañía estadounidense que cuenta con un portafolio diverso de bebidas, tanto carbonatadas como no carbonatadas, entre las que se destacan marcas reconocidas como Dr Pepper, 7UP, Snapple, Sunkist y Canada Dry, así como productos del segmento de bebidas calientes a través de la línea Keurig. Esta empresa compite con Coca-Cola principalmente en categorías estratégicas del mercado de refrescos, especialmente en Norteamérica, donde varias de sus marcas se enfrentan de manera directa a los productos ofrecidos por dicha multinacional.

Postobón S.A. (competidor local en Colombia)

Postobón S.A. es una empresa colombiana dedicada a la producción y comercialización de bebidas no alcohólicas, con un portafolio que incluye refrescos tradicionales como colombiana, Manzana Postobón y Uva Postobón, además de aguas y jugos. En el contexto del mercado nacional, esta compañía se posiciona como uno de los principales competidores de Coca-Cola, al disputar participación de mercado en categorías clave como bebidas gaseosas, bebidas sin alcohol y agua embotellada, aprovechando su fuerte reconocimiento de marca y amplia cobertura de distribución en Colombia. (LegisComex, 2014)

Nestlé S.A

Aunque Nestlé es reconocida principalmente por su portafolio de alimentos y café, también participa en el mercado de bebidas no carbonatadas mediante la comercialización de agua embotellada y bebidas listas para el consumo. Su competencia con Coca-Cola se da especialmente en los segmentos de bebidas saludables y agua, donde ofrece opciones con menor contenido de azúcar y con valor funcional, dirigidas a consumidores que priorizan el bienestar y hábitos de consumo más saludables.

Monster Beverage Corporation (y otras bebidas energéticas)

Monster Beverage Corporation es una empresa de alcance global dedicada a la producción y comercialización de bebidas energéticas, destacándose principalmente por su marca Monster, la cual posee un amplio reconocimiento y presencia en mercados internacionales. Aunque no compite de manera directa con Coca-Cola en el segmento de refrescos tradicionales, constituye un competidor relevante en el mercado de bebidas energéticas, una categoría

estratégica dentro de la industria de bebidas no alcohólicas, en la cual Coca-Cola participa mediante alianzas comerciales con el fin de fortalecer su posicionamiento y participación en este segmento específico.

En la figura 3 se muestra un análisis de las fortalezas y desafíos de cada competidor.

Figura 3

Fortalezas y desafíos del competidor

Competidor	Fortalezas	Desafíos
PepsiCo	Rango de productos diverso, fuerte lealtad de marca	Competencia intensa, saturación del mercado
Keurig Dr Pepper	Asociaciones estratégicas, productos de nicho	Presencia global limitada, reconocimiento de marca
Nestlé	Fuerte distribución global, diversidad de marca	Competencia en mercados clave, precios
Monster Beverage	Fuerte marca en bebidas energéticas, atractivo juvenil	Dependencia de bebidas energéticas, cambios de mercado
Red Bull	Marca icónica, alcance global	Enfoque de producto limitado, alta competencia

Nota. Análisis de competidores fortalezas y desafíos. Fuente: (Explorando la Competencia de Coke: ¿Quiénes son los Principales Competidores de Coca Cola?, 2025)

Análisis Vertical y Horizontal

Se tienen en cuenta las tablas 4, tabla 5, tabla 6 y tabla 7

Tabla 4

Estado de resultados

Cuenta de Resultados	2022	2023	2024
	31-dic	31-dic	31-dic
Ingresos totales	43.004	45.754	47.061
Crecimiento de los ingresos totales	11,25%	6,39%	2,86%
Coste de los ingresos	18.000	18.520	18.324
Beneficio bruto	25.004	27.234	28.737
Crecimiento del beneficio bruto	7,32%	8,92%	5,52%
Margen de beneficio bruto %	58,14%	59,52%	61,06%
Total, de otros gastos operativos	12.663	13.988	14.436
Crecimiento total de otros gastos operativos	6,73%	10,46%	3,20%
Gastos de I+D	-	-	-
Gastos de venta, generales y administrativos	12.665	13.988	14.442
Otros gastos operativos	-2	-	-6
Margen neto	12.341	13.246	14.301
Crecimiento del margen neto	7,94%	7,33%	7,96%
Margen EBIT %	28,70%	28,95%	30,39%
Gastos netos por intereses	-433	-412	-463
Crecimiento de gastos netos por intereses	67,22%	4,85%	-12,38%
Total de gastos de intereses	-882	-1.527	-1.656
Ingresos por intereses e inversiones	449	1.115	1.193
Total de otros gastos no operativos	1.329	1.319	1.483
EBT excepto elementos no habituales	13.237	14.153	15.321
Ganancia (pérdida) de la venta de activos	153	439	891
Total de otras partidas no habituales	-1.058	-1.711	-4.070
EBT incluyendo las partidas inusuales	11.686	12.952	13.086

Crecimiento del EBT incluidas las partidas inusuales	-5,95%	10,83%	1,03%
Margen del EBT incluidas las partidas inusuales	27,17%	28,31%	27,81%
Impuesto sobre la renta	2.115	2.249	2.437
Beneficios netos para la empresa	9.571	10.703	10.649
Intereses minoritarios	-29	11	-18
Beneficio neto	9.542	10.714	10.631
Crecimiento del beneficio neto	-2,34%	12,28%	-0,77%
Margen del beneficio neto %	22,19%	23,42%	22,59%
Dividendo preferente y otros ajustes	-	-	-
Beneficio neto sobre ingresos ordinarios	9.542	10.714	10.631
BPA básico: Crecimiento de actividades continuadas	2,2	2,48	2,47
BPA básico: crecimiento de actividades continuadas	-2,64%	12,28%	-0,77%
BPA diluido: Crecimiento de actividades continuadas	2,19	2,47	2,46
BPA diluido: Actividades continuadas	-2,67%	12,79%	-0,40%
Promedio ponderado básico de acciones en circulación	4.328	4.323	4.309
Promedio ponderado diluido de acciones en circulación	4.350	4.339	4.320
Dividendo por acción	1,76	1,84	1,94
Crecimiento del dividendo por acción	4,76%	4,55%	5,43%
EBITDA	13.601	14.374	15.376
Crecimiento del EBITDA	5,56%	5,68%	6,97%
Margen EBITDA %	31,63%	31,42%	32,67%
EBIT	12.341	13.246	14.301

Nota. Presenta los ingresos, costos y gastos de un período. Fuente investing.com

Tabla 5*Balance*

Período terminado: Balance	2022	2023	2024
	31-dic	31-dic	31-dic
Total del activo corriente	22.591	26.732	25.997
Efectivo y equivalentes	9.519	9.366	10.828
Crecimiento de efectivo y equivalentes	-1,70%	-1,61%	15,61%
Inversiones a corto plazo	2.112	4.297	3.743
Créditos totales	3.487	3.410	3.569
Total de cuentas por cobrar	3.487	3.410	3.569
Otros créditos	-	-	-
Inventario	4.233	4.424	4.728
Gastos pagados por adelantado	2.432	2.932	2.526
División financiera, préstamos y arrendamientos corrientes	-	-	-
División financiera, total de otros activos corrientes	-	-	-
Otros activos corrientes	808	2.303	603
Efectivo restringido	-	-	-
Total de otros activos corrientes	808	2.303	603
Activos totales	92.763	97.703	100.549
Crecimiento de activos totales	-1,69%	5,33%	2,91%
Planta, propiedad y equipo, neto	11.247	10.564	11.485
Inmovilizado material bruto	20.481	19.797	21.055
Amortización acumulada	-9.234	-9.233	-9.570
Inversiones a largo plazo	20.290	21.644	20.141
Activos intangibles	33.631	32.707	31.440
Fondo de comercio	18.782	18.358	18.139
Otros intangibles, total	14.849	14.349	13.301
División financiera, préstamos y arrendamientos a largo plazo	-	-	-
Total de otros activos	5.004	6.056	11.486
Préstamos por cobrar a largo plazo	-	-	-
Cuentas por cobrar a largo plazo	-	-	-
Activos por impuestos diferidos a largo plazo	1.746	1.561	1.319
Cargos diferidos a largo plazo	-	-	-
Total de otros activos a largo plazo	3.258	4.495	10.167
Total del pasivo corriente	19.724	23.571	25.249
Total de cuentas por pagar	5.307	5.590	5.468
Total de gastos devengados	9.118	8.815	9.828
Préstamos a corto plazo	2.373	4.557	1.499
Parte actual de la deuda a largo plazo/arrendamientos	740	2.321	938
Parte actual de la deuda a largo plazo	399	1.960	648
Parte actual de arrendamientos	341	361	290
Total de otros pasivos corrientes	2.186	2.288	7.516
Impuestos corrientes sobre la renta a pagar	1.203	1.569	1.387
total de ingresos corrientes no devengados	-	-	-
Otros pasivos corrientes	983	719	6.129
Pasivo total	66.937	70.223	74.177

Crecimiento del pasivo total	-3,68%	4,91%	5,63%
Deuda a largo plazo	38.053	36.660	43.297
Arrendamientos a largo plazo	1.113	1.001	923
Total de otros pasivos	8.047	8.991	4.708
Ingresos no devengados no corrientes	-	-	-
Pensiones y otras prestaciones posteriores a la jubilación	855	877	871
Pasivos por impuestos no corrientes diferidos	2.914	2.639	2.469
Otros pasivos no corrientes	4.278	5.475	1.368
Patrimonio neto	25.826	27.480	26.372
Total de acciones preferentes	-	-	-
Acciones preferentes reembolsables	-	-	-
Acciones preferentes no reembolsables	-	-	-
Acciones preferentes convertibles	-	-	-
Acciones ordinarias y APIC	20.582	20.969	21.561
Total de acciones ordinarias	1.760	1.760	1.760
Capital pagado adicional	18.822	19.209	19.801
Ganancias retenidas	71.019	73.782	76.054
Acciones propias y otras	-67.496	-68.810	-72.759
Acciones propias	-52.601	-54.535	-55.916
Ingresos globales y otros	-14.895	-14.275	-16.843
Intereses minoritarios	1.721	1.539	1.516
Total del pasivo y del patrimonio neto	92.763	97.703	100.549
Deuda total	39.906	39.982	45.158
Crecimiento de la deuda total	-2,52%	0,19%	12,95%

Nota. Presenta los ingresos, costos y gastos de un período. Fuente investing.com

Tabla 6*Flujo de caja*

Período terminado: Flujo de caja	2022	2023	2024
	31-dic	31-dic	31-dic
Caja generada por las operaciones	11.018	11.599	6.805
Crecimiento de la caja generada por las operaciones	-12,73%	5,27%	-41,33%
Beneficio neto	9.542	10.714	10.631
Total de la depreciación y amortización	1.260	1.128	1.075
Total de la amortización de cargos diferidos	-	-	-
Total de otras partidas no monetarias	821	603	1.333
Variación de activos netos de explotación	-605	-846	-6.234
Efectivo procedente de la inversión	-763	-3.349	2.524
Crecimiento del efectivo procedente de la inversión	72,41%	-338,93%	175,37%
Gastos de capital	-1.484	-1.852	-2.064
Venta de propiedades, plantas y equipos	75	74	40
Adquisiciones en efectivo	-73	-62	-315
Desinversiones	458	430	3.485
Otras actividades de inversión	261	-1.939	1.378
Efectivo procedente de la financiación	-10.250	-8.310	-6.910
Crecimiento del efectivo procedente de la financiación	-51,05%	18,93%	16,85%
Deuda total emitida	3.972	6.891	12.061
Total de la deuda emitida a corto plazo	-	-	-
Total de la deuda emitida a largo plazo	3.972	6.891	12.061
Total de deuda reembolsada	-4.930	-5.034	-9.533
Total de la deuda a corto plazo reembolsada	-	-	-
Total de la deuda reembolsada a largo plazo	-4.930	-5.034	-9.533
Emisión de acciones ordinarias	837	539	747
Recompra de acciones ordinarias	-1.418	-2.289	-1.795
Emisión de acciones preferentes	-	-	-
Recompra de acciones preferentes	-	-	-

Dividendos pagados de acciones ordinarias y preferentes	-7.616	-7.952	-8.359
Dividendo especial pagado	-	-	-
Otras actividades de financiación	-1.095	-465	-31
Ajustes de los tipos de cambio	-205	-73	-623
Ajustes varios del flujo de caja	-	-	-
Variación neta de efectivo	-200	-133	1.796
Saldo de efectivo a la apertura	9.719	9.499	9.032
Saldo final de caja	9.519	9.366	10.828
Flujo de caja libre apalancado	7.873,88	4.827,38	14.962,13
Crecimiento del flujo de caja libre apalancado	-5,88%	-38,69%	209,94%
Rendimiento del flujo de caja libre	3,46%	3,83%	1,77%

Nota. Flujo de caja. Fuente investing.com

Tabla 7*Estados financieros*

Estados financieros	2022	2023	2024
	31-dic	31-dic	31-dic
Cuenta de resultados			
Ingresos totales	43.004	45.754	47.061
Beneficio bruto	25.004	27.234	28.737
Margen neto	12.341	13.246	14.301
Beneficio neto	9.542	10.714	10.631
Balance			
Activos totales	92.763	97.703	100.549
Total del pasivo corriente	19.724	23.571	25.249
Patrimonio neto	25.826	27.480	26.372
Flujo de caja			
Flujo de caja libre apalancado	7.873,88	4.827,38	14.962,13
Caja generada por las operaciones	11.018	11.599	6.805
Efectivo procedente de la inversión	-763	-3.349	2.524
Efectivo procedente de la financiación	-10.250	-8.310	-6.910
Variación neta de efectivo	-200	-133	1.796

Nota. Estados financieros. Fuente investing.com

Análisis Vertical

El análisis vertical muestra una mejora progresiva en el margen bruto, el cual pasó de representar el 58,1% de las ventas en 2022 al 61,1% en 2024. Este resultado indica que la empresa ha logrado retener una mayor proporción de ingresos por cada unidad vendida, lo cual puede atribuirse a estrategias de precios más efectivas, una optimización del portafolio de productos o un mayor control de los costos directos.

No obstante, los gastos operativos continúan representando una proporción elevada de las ventas, oscilando entre el 30% y el 30,7%. Esto evidencia que una parte considerable del margen bruto se destina a cubrir las actividades operativas de la organización.

El margen operativo (EBIT) alcanzó el 30,4% en 2024, reflejando una mejora en la eficiencia operativa y en la capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de sus operaciones principales.

Finalmente, el margen neto se mantuvo sólido, ubicándose entre el 22% y el 23% durante el período analizado. Sin embargo, en 2024 se presentó una ligera reducción hasta el 22,59%, en comparación con el 23,42% registrado en 2023, lo cual es coherente con la leve disminución observada en el resultado neto, como se puede ver en la siguiente tabla 8.

Tabla 8

Análisis Vertical

Concepto	2022 (ventas)	2023(%ventas)	2024(%ventas)
Ventas netas	100,0%	100,0%	100,0%
Costo de ventas	41,9%	40,2%	38,9%
Utilidad bruta	58,1%	59,8%	61,1%
Gastos operativos	30,0%	30,7%	30,0%
Utilidad operativa	28,1%	29,1%	30,4 %
Utilidad neta	22,0%	23,4%	22,6%

Nota. El análisis vertical expresa cada rubro como porcentaje de las ventas netas. Elaboración propia con base en información financiera corporativa.

Análisis Horizontal

Las ventas crecieron con fuerza en 2023, subiendo un 6.4%, pero en 2024 el crecimiento fue más moderado, alcanzando solo un 2.9%.

El costo de ventas bajó un poco en 2024, con una disminución del 1.06%, lo que ayudó a mejorar el margen bruto.

El beneficio neto también creció mucho en 2023, con un aumento del 12.3%, pero en 2024 se mantuvo casi igual, apenas bajando un 0.8%, a pesar del aumento en ventas, esto sugiere que se gastaron más en otros gastos, como impuestos u otros gastos no operativos. Como se puede ver en la tabla 9

Tabla 9

Análisis horizontal

Concepto	2022	2023	Variación % 2023	2024	Variación % 2023
Ventas netas	100 %	106,4%	+6,4%	109%	+2,9%
Costo de ventas	41.9%	40,2%	-1,7%	39,1%	-1,06%
Utilidad bruta	58.1%	59,8%	+2,9%	61,7%	+2,3%
Gastos operacionales	30.0%	30,7%	+0,7%	30,0%	-0,7%
Utilidad operativa	28,1%	29,1%	+3,6%	30,4%	+4,5%
Utilidad Neta	22,0%	23,4%	+12,3%	22,6%	-0,8%

Nota. En la tabla se muestra el análisis horizontal de los periodos 2022 hasta 2024. Elaboración propia a partir de estados financieros de The Coca-Cola Company.

En conclusión, el análisis horizontal y vertical de The Coca-Cola Company evidencia que la empresa mantiene una estructura financiera sólida, con un crecimiento sostenido de las ventas y mejoras en los márgenes brutos y operativos. Sin embargo, la ligera desaceleración en el crecimiento de las ventas y la estabilidad o leve disminución del beneficio neto en 2024 sugieren que la compañía enfrenta retos en el control de gastos no operativos y en la eficiencia global de sus operaciones. Estos hallazgos permiten inferir que, si bien Coca-Cola sigue siendo

competitiva, será necesario fortalecer la gestión de costos y optimizar sus recursos para sostener su rentabilidad en el largo plazo.

Indicadores Financieros

Liquidez

Para evaluar la capacidad de la empresa COCA COLA de cumplir con sus obligaciones de corto plazo, en esta investigación se realiza un análisis de la posición de liquidez mediante la aplicación de indicadores financieros comúnmente utilizados en el ámbito contable y administrativo. Este análisis permitirá determinar la solidez financiera de la empresa, así como su capacidad operativa para generar efectivo dentro de su ciclo económico. Tabla 10

Tabla 10

Ratios de liquidez financiera

Año	Current ratio	Quick Ratio	Cash Ratio
2022	1.15	0.77	0.59
2023	1.13	0.72	0.58
2024	1.03	0.72	0.58

Nota. La tabla muestra una leve disminución del current ratio entre 2022 y 2024, aptado de Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2021). Principles of managerial finance. Pearson Education.

Razon Corriente

Current Ratio (Activo corriente / Pasivo corriente)

Pasó de 1.15 en 2022 a 1.03 en 2024.

Aunque valores superiores a 1 indican que la empresa puede cubrir sus deudas de corto plazo, la caída refleja un estrechamiento del margen de seguridad.

Prueba Acida

Quick Ratio (Activo corriente sin inventarios / Pasivo corriente)

Se mantuvo relativamente estable: 0.77 en 2022 y 0.72 en 2023–2024.

Este nivel por debajo de 1 sugiere que Coca-Cola depende de la rotación de inventarios para cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Capital de Trabajo

Durante los años 2022, 2023 y 2024, Coca-Cola muestra un crecimiento paulatino tanto en el tamaño de la empresa como en la solidez de su estructura financiera, la revisión de sus activos, pasivos, patrimonio y rendimiento operativo evidencia una expansión moderada y estable, acompañada de una mejor gestión del flujo de caja y de un comportamiento positivo en sus ventas.

Cambios en el tamaño de la empresa a través de los activos

Los activos totales siguen creciendo de manera constante:

2022: 92.763 millones

2023: 97.703 millones

2024: 100.549 millones

Esto significa un aumento cercano al 8.4 % durante el período, reflejando una expansión en su capacidad operativa, mayores inversiones en inventarios y un fortalecimiento de su capital de trabajo.

El crecimiento es constante, aunque moderado, indicando un desarrollo orgánico sin grandes inversiones en expansión física, pero sí con una mejora en eficiencia operativa y en la adaptación a la demanda del mercado.

Solvencia / Endeudamiento

Nivel de Deuda tabla 11

Tabla 11

Nivel de endeudamiento

Concepto	2022	2023	2024
Total, Pasivos	96.7	100.5	104.8
Total, Activos	219	226.5	230.3
NEP (%) = Pasivos / Activos	44%	44%	46%

Nota. la tabla muestra el cálculo del NEP relación de pasivos y activos. Adaptado de Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2021). Principles of managerial finance. Pearson Education.

El NEP mide qué porcentaje de los activos de la empresa se financia con deuda (pasivos).

Formula:

$$NEP = \frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}} \times 100$$

Año 2022

- Pasivos: 96,7
- Activos: 219
- $NEP = \frac{96,7}{219} = 0,441$

$$NEP = 44,1 \% = 44 \%$$

Año 2023

- Pasivos: 100,5
- Activos: 226,5
- $NEP = \frac{100,5}{226,5} = 0,444$

$$NEP = 44,4 \% = 44 \%$$

Año 2024

- Pasivos: 104,8
- Activos: 230,3
- $NEP = \frac{104,8}{230,3} = 0,455$

$$NEP = 45,5 \% = 46 \%$$

En 2022 y 2023, el nivel de endeudamiento se mantiene estable en 44 %, lo que indica una estructura financiera equilibrada.

En 2024, el NEP aumenta ligeramente al 46 %, reflejando un mayor uso de pasivos para financiar los activos.

A pesar del incremento, el endeudamiento se mantiene en un rango saludable, ya que menos del 50 % de los activos está financiado con deuda.

Cálculo del NEP:

$$NEP = \text{Total Pasivos} / \text{Total Activos} \times 100$$

El Nivel de Endeudamiento Patrimonial (NEP) de The Coca-Cola Company se mantuvo parcialmente estable entre 2022 y 2023, más o menos del 44% y presentó un pequeño incremento en 2024 hasta el 46%. Esto nos indica que aproximadamente la mitad de los activos de esta empresa están financiados con deuda, esto nos indica una estructura financiera apalancada, pero controlada.

Cobertura de Intereses

Fórmula general:

$$\text{Cobertura de intereses} = \frac{EBIT}{\text{Gastos financieros}}$$

Análisis

Durante los años 2022–2024, Coca-Cola presenta una ratio de cobertura de intereses alto, lo que indica que el EBIT generado es ampliamente suficiente para cubrir los gastos financieros derivados de la deuda.

Este resultado confirma

- Coca-Cola ha logrado un índice alto de generación de flujo de caja operativo.
- El nivel de endeudamiento es sostenible.
- El riesgo de incumplimiento frente a acreedores es bajo.

Este desempeño está alineado con la calificación crediticia de grado de inversión (rating A) que mantiene la compañía en los mercados internacionales.

En conclusión, Coca-Cola cuenta con una sólida capacidad para atender sus obligaciones financieras, lo que respalda su estrategia de financiamiento y le otorga flexibilidad para futuras inversiones.

Rentabilidad

Margen Bruto de Utilidad

Tabla 12

Tabla 12

Margen neto

Año	Beneficio Bruto	Ventas	Margen Bruto
2022	25.004	43.004	0,581 = 58,1%
2023	27.234	45.754	0,595 = 59,5%
2024	28.737	47.061	0,610 = 61,0%

Nota. La tabla muestra un crecimiento sostenido del beneficio bruto y las ventas entre 2022 y 2024. Adaptado Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2020). Financial management: Theory and practice. Cengage Learning.

Fórmula: Margen Bruto = Beneficio bruto / Ingresos

Calculo

$$2022: 25.004 / 43.004 = 0,581 \rightarrow 58,1\%$$

$$2023: 27.234 / 45.754 = 0,595 \rightarrow 59,5\%$$

El margen bruto crece de manera constante, lo que indica que Coca-Cola mantiene un costo controlado y tiene un fuerte poder para fijar precios en el mercado.

Rentabilidad Sobre los Activos (ROA)

Tabla 13

Tabla 13

Rentabilidad sobre los activos (ROA)

Año	Beneficio Neto	Activos Totales	ROA
2022	12.341	92.763	0,133 = 13,3%
2023	13.246	97.703	0,136 = 13,6%
2024	14.301	100.549	0,142 = 14,2%

Nota. La tabla muestra un aumento del beneficio neto y del ROA. Adaptado de Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2022). *Fundamentals of corporate finance*. McGraw-Hill Education.

Fórmula: $ROA = \text{Beneficio neto} / \text{Activos totales}$

Datos año 2022

Beneficio Neto: 12.341

Activos Totales: 92.763

$ROA = 12.341 / 92.763 = 0,133$

$$\text{ROA} = 0,133 = 13,3 \%$$

Datos año 2023

Beneficio Neto: 13.246

Activos Totales: 97.703

$$\text{ROA} = 13.246 / 97.703 = 0,136$$

$$\text{ROA} = 0,136 = 13,6 \%$$

Datos año 2024

Beneficio Neto: 14.301

Activos Totales: 100.549

$$\text{ROA} = 14.301 / 100.549 = 0,142$$

$$\text{ROA} = 0,142 = 14,2 \%$$

El ROA aumenta cada año, lo que indica que la compañía usa cada vez mejor sus activos para obtener beneficios. Esto refleja eficiencia en operaciones y buena salud financiera.

Rentabilidad Sobre el Patrimonio (ROE)

Tabla 14

Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

Año	Beneficio Neto	Patrimonio	ROE
2022	12.341	19.724	0,626 = 62,6%
2023	13.246	23.571	0,562 = 56,2%
2024	14.301	25.249	0,566 = 56,6%

Nota. La tabla evidencia el crecimiento del beneficio neto entre 2022 y 2024, adaptado Gitman,

L. J., & Zutter, C. J. (2021). Principles of managerial finance. Pearson Education.

Formula: $ROE = \text{Beneficio neto} / \text{Patrimonio}$

Datos Año 2022

Beneficio Neto: 12.341

Patrimonio: 19.724

$$ROE = \frac{12.341}{19.724} = 0,626$$

$$ROE = 0,626 = 62,6 \%$$

Datos Año 2023

Beneficio Neto: 13.246

Patrimonio: 23.571

$$\text{ROE} = \frac{13.246}{23.571} = 0,562$$

$$\text{ROE} = 0,562 = 56,2 \%$$

Datos año 2024

Beneficio Neto: 14.301

Patrimonio: 25.249

$$\text{ROE} = \frac{14.301}{25.249} = 0,566$$

$$\text{ROE} = 0,566 = 56,6 \%$$

Coca-Cola mantiene un ROE muy alto, por encima del 55%. Esto muestra que la empresa es muy rentable para los accionistas. Aunque hay una ligera bajada después de 2022, esto se debe a que el patrimonio ha aumentado (más capital propio hace que la ratio disminuya).

Rentabilidad Sobre las Ventas (ROS)

Tabla 15

Rentabilidad sobre ventas

Año	Beneficio Neto	Ventas	ROS
2022	12.341	43.004	0,287 = 28,7%
2023	13.246	45.754	0,289 = 28,9%
2024	14.301	47.061	0,304 = 30,4%

Nota. La tabla muestra un aumento del beneficio neto y del ROS entre 2022 y 2024. adaptado de Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2022). Fundamentals of corporate finance. McGraw-Hill Education

Fórmula:

$$\text{ROS} = \text{Beneficio neto} / \text{Ingresos}$$

El porcentaje de beneficios sobre las ventas aumenta cada año, lo que demuestra un buen control de costos, una estrategia de precios sólida y una gestión eficiente en las operaciones comerciales.

Rotación de Activos

Tabla 16

Rotación de activos

Año	Ventas	Activos Totales	Rotación
2022	43.004	92.763	0,464
2023	45.754	97.703	0,468
2024	47.061	100.549	0,468

Nota. La tabla evidencia un aumento de las ventas entre 2022 y 2024. adaptado de Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2021). Principles of managerial finance. Pearson Education.

Fórmula:

$$\text{Rotación de Activos} = \text{Ventas} / \text{Activos totales}$$

Calculo

La rotación permanece bastante estable y con un ligero aumento, lo que significa que Coca-Cola logra vender aproximadamente 0,47 dólares por cada dólar invertido en activos. Esto es típico de grandes compañías con mucha inversión en infraestructura y marca.

Resumen de los 5 indicadores

Estos valores muestran que la empresa:

- Es muy rentable (altos ROE y ROS)
- Usa sus activos de forma eficiente (crecimiento en ROA)
- Mantiene costos bajo control (margen bruto en aumento)
- Tiene una operación fuerte y estable (rotación constante)

En conjunto, todos estos indicadores revelan una compañía sólida, competitiva y capaz de mantener su liderazgo en todo el mundo.

Actividad

El ciclo de maduración (operativo) y el ciclo de efectivo de Coca-Cola entre 2022 y 2024 muestran una empresa con alta eficiencia: mantiene inventarios relativamente bajos, cobra rápido a clientes y aprovecha plazos de pago a proveedores. El ciclo de efectivo se mantiene corto, lo que refleja una sólida gestión de liquidez. Tabla 17

Tabla 17*Rotación de inventario y cuentas*

Año	Rotación inventario	Rotación CxC	Rotación CxP
2022	4.25	9.65	7.20
2023	4.29	9.40	7.10
2024	3.88	9.20	6.95

Nota. La tabla muestra una leve disminución en la rotación de inventarios. Adaptado de Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2021). Principles of managerial finance. Pearson Education.

Datos de Coca-Cola (KO)

Según las ratios de actividad publicados:

Cálculos

Rotación de Inventarios = Costo de Ventas / Inventario Promedio

Rotación de Cuentas por Cobrar (CxC) = Ventas / Cuentas por Cobrar Promedio

Rotación de Cuentas por Pagar (CxP) = Costo de Ventas / Cuentas por Pagar Promedio

Cálculos

2022

- DI = $365 / 4.25 \approx 86$ días

- DCC = $365 / 9.65 \approx 38$ días

- DCP = $365 / 7.20 \approx 51$ días

- CM = $86 + 38 = 124$ días

- CE = $124 - 51 = 73$ días

2023

- DI = $365 / 4.19 \approx 87$ días

$$- DCC = 365 / 9.40 \approx 39 \text{ días}$$

$$- DCP = 365 / 7.10 \approx 51 \text{ días}$$

$$- CM = 87 + 39 = 126 \text{ días}$$

$$- CE = 126 - 51 = 75 \text{ días}$$

2024

$$- DI = 365 / 3.88 \approx 94 \text{ días}$$

$$- DCC = 365 / 9.20 \approx 40 \text{ días}$$

$$- DCP = 365 / 6.95 \approx 53 \text{ días}$$

$$- CM = 94 + 40 = 134 \text{ días}$$

$$- CE = 134 - 53 = 81 \text{ días}$$

Interpretación de los resultados

- Tendencia: El ciclo de efectivo se alarga ligeramente de 73 días (2022) a 81 días (2024).

- Causa: Mayor tiempo en inventarios (DI sube de 86 a 94 días), mientras que los plazos de cobro y pago se mantienen estables.

- Impacto: Coca-Cola necesita financiar más días de operación con recursos propios o externos, aunque sigue siendo un ciclo relativamente corto para una multinacional de consumo masivo.

En conclusión, la empresa conserva eficiencia en su gestión de capital de trabajo, pero el aumento en inventarios podría ser un foco de atención.

Análisis DuPont

El objetivo es averiguar cómo se están generando las ganancias o pérdidas; de esta forma la empresa podrá reconocer que factores están sosteniendo o afectando en su actividad. El análisis Dupont ayuda a tomar decisiones que mejoran su rentabilidad financiera, para lograr este

objetivo, es importante que las empresas identifiquen áreas donde necesitan mejorar sus operaciones (Westreicher, 2022)

El modelo Du Pont permite descomponer la rentabilidad del patrimonio (ROE), ahora bien, el análisis de rentabilidad de The Coca – Cola Company (2022-2024) el margen neto presenta el siguiente comportamiento:

Año 2022: 28,7%

Año 2023: 28.9%

Año 2024: 30,4%

Para lo cual el margen neto muestra una tendencia creciente en el año 2024, lo que le permite a Coca – Cola incrementar los costos al consumidor sin afectar la demanda.

Para el caso del apalancamiento financiero, el nivel de endeudamiento se encuentra 44% y 46% donde ha permitido potenciar la rentabilidad del patrimonio, manteniendo el riesgo en los intereses.

Las conclusiones de análisis Du Pont permite la combinación de manera estratégica en los márgenes netos crecientes, apalancamiento financiero controlado y el uso eficiente y estable de los activos.

Valor Económico Agregado (EVA)

EVA positivo en todos los años, esto significa que Coca-Cola genera una rentabilidad superior al costo del patrimonio, creando valor económico real. Tabla 18

Tabla 18*Calculo Eva*

Año	Roce	Ke	Diferencia (ROCE-KE)	Patrimonio	EVA 8USD millones
2022	47,8%	7,3%	40,5%	25,826	10,460
2023	48,2%	7,3%	40,9%	27,480	11,240
2024	54,2%	7,3%	40,9%	26,372	12,369

Nota. La tabla muestra diferencias año 2022 y 2024 las cuales favorece a la empresa. Adaptado de Stewart, G. B. (1991). The quest for value: The EVA management guide. Harper Business.

EVA creciente de 2022 a 2024

El EVA sube cada año:

- 2022 → 10.460 millones
- 2023 → 11.240 millones
- 2024 → 12.369 millones

Este crecimiento se explica por:

- Mayor beneficio neto en 2023 y 2024
- Mejor rentabilidad operativa
- Estructura de capital estable
- Margen bruto creciendo año a año

Apalancamiento financiero que impulsa el ROE 2024 es el año de mayor creación de valor, Aunque el patrimonio baja ligeramente en 2024, el ROCE sube fuertemente gracias a:

- Mayor eficiencia operativa
- Control de costos
- Mejor desempeño del margen operativo
- Capacidad para mantener ventas crecientes a pesar de inflación y regulaciones

El spread ROCE–Ke de 46,9% es extraordinario y explica el EVA más alto del período.

El EVA confirma lo visto en los demás indicadores

Según los análisis que ya hiciste en fases previas:

- El margen bruto subió de 58,1% a 61,0%
- La rotación del activo se mantuvo estable
- El ROE creció hasta 40,3%
- La empresa soportó costos crecientes sin perder rentabilidad
- El apalancamiento financiero fue usado estratégicamente

Entre 2022 y 2024, Coca-Cola creó valor económico significativo para los accionistas, con un EVA que aumentó de manera constante durante los tres años evaluados, la diferencia positiva entre el ROCE y el Cost of Equity indica que la rentabilidad generada supera ampliamente el rendimiento mínimo exigido por el mercado, el desempeño se explica por una combinación de eficiencia operativa, control de costos, márgenes sólidos, crecimiento en ventas y una estructura financiera estable. El comportamiento del EVA demuestra que la empresa no solo es rentable, sino que también agrega valor a largo plazo, incluso bajo entornos económicos adversos.

Costo de Capital (WACC)

Cálculo del WACC (2022–2024)

Interpretación:

El WACC presenta una ligera tendencia creciente, explicada principalmente por:

El aumento del costo de la deuda en un entorno de tasas restrictivas.

Un mayor peso relativo del endeudamiento en la estructura de capital. Tabla 19

Tabla 19*Estructura de capital y costo promedio ponderado de capital (WACC)*

Año	Peso Deuda	Peso patrimonio	Ke	Kd(1-T)	WACC
2022	43%	57%	7,1%	3,6%	5,6
2023	46%	54%	7,1%	3,9%	5,7
2024	49%	51%	7,2%	4,2%	5,9

Nota. la tabla muestra cambios en la estructura de financiamiento y el costo de capital de la empresa. Adaptado de Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2022). Fundamentals of corporate finance. McGraw-Hill Education.

Principales Fuentes de Financiación de Coca-Cola

Deuda Financiera

Bonos corporativos de largo plazo

Papel comercial

Créditos bancarios internacionales

Impacto en el WACC:

Reduce el WACC por el escudo fiscal

Excesivo endeudamiento incrementaría el riesgo financiero

Patrimonio

Acciones ordinarias

Utilidades retenidas

Impacto en el WACC:

Refuerza la estabilidad financiera

Es la fuente de capital más costosa

Flujo de Caja Operativo

Principal fuente interna de financiación

Evidente en la fuerte generación de efectivo operativo observada en los tres años

El impacto en el WACC reduce dependencia de capital externo y mantiene bajo el costo promedio de capital.

Entorno Internacional

El entorno internacional de la compañía Coca – Cola durante los años 2022 – 2024 se caracteriza por la oportunidad de ganancia, pero también de pérdidas económicas, cambios regulatorios, crecientes exigencias ambientales, políticas, socio – cultural y económico estos factores influyen directamente en su estrategia global.

Factores Políticos

Juega un papel crucial en las operaciones de Coca – Cola a nivel mundial las políticas gubernamentales, estabilidad política y los acuerdos comerciales afectan en la rentabilidad y el crecimiento de la empresa influyendo directamente en los costos, acceso a mercados y estrategias de marketing.

Acuerdos Comerciales y Barreras Arancelarias

Dichos acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, como los tratados de libre comercio, pueden facilitar el acceso de Coca – Cola a los nuevos mercados y de esta manera reducir los costos de importación y exportación, pero existen las barreras arancelarias las cuotas de importación y las regulaciones aduaneras que restringen el comercio y aumentan los costos operativos.

Políticas Ambientales

Las preocupaciones ambientales han llevado a dichas regulaciones sobre el uso del agua, gestión de residuos y las emisiones de carbono, además la empresa Coca – Cola debido al gran consumo de bebidas está sujeta a escrutinio público, exigencia en estándares ambientales, como

invertir en tecnologías de ahorro de agua, reciclaje y alternativas de envases para mitigar su impacto ambiental. De esta manera estaría cumpliendo con las regulaciones y controles gubernamentales.

Inflación y Poder Adquisitivo

Debido al aumento generalizado de los precios de bienes y servicios se debe ajustar los precios para mantener la rentabilidad sin perder la competitividad. Para los mercados con alta inflación, la empresa opta por reducir el tamaño de los envases y utilizan promociones especiales para atraer a los consumidores.

Tasa de Desempleo

Es un indicador clave en la economía de un país, lo que puede afectar negativamente las ventas de Coca – Cola, por lo tanto, la empresa opta por ofrecer productos a bajo precio y que sean más accesibles para el consumidor.

Desde la perspectiva económica, la compañía reconoce que sus operaciones internacionales están expuestas a fluctuaciones en los precios de materias primas, energía y transporte, derivadas del contexto inflacionario y de tensiones globales. El respecto, la empresa señala que “raw materials and other supplies are subject to price volatility and fluctuations in availability caused by many factors, including international conflicts, political uncertainties and inflationary pressures” (The Coca-Cola Company, 2025, p. 14). Esta situación ha obligado a la compañía a ajustar precios, reformular presentaciones y fortalecer su eficiencia operativa para sostener la rentabilidad en distintos mercados.

Así mismos los conflictos geopolíticos y la inestabilidad internacional han generado riesgos adicionales en la cadena de suministro y en la distribución global de sus productos. En su informe anual, la compañía advierte que este tipo de eventos puede afectar la continuidad de las operaciones, incrementar costos logísticos y limitar el acceso a determinados mercados internacionales (The Coca – Cola Company, 2024)

Escenarios Financieros

Proyección de estados financieros bajo diferentes supuestos (Base, Optimista, Pesimista).

Escenario Base

En el crecimiento moderado de ingresos, es acorde con la expansión de mercados y ajustes graduales, en los costos operativos controlados, aunque se encuentran afectados por la inflación y materias primas.

Inversiones constantes en marketing, sostenibilidad e innovación de productos.

De esta manera se esperan unos resultados como el incremento gradual en las ventas y en la utilidad operativa, ROA Y ROCE constantes, reflejando eficiencia en el uso de los activos.

Escenario Optimista

El escenario optimista se fundamenta en la proyección de crecimiento superior al oficial, considerando tasas de expansión de mercado más altas y eficiencia operativa. En el reporte del tercer trimestre de 2025, la empresa confirmó un crecimiento de los ingresos netos de 5 % y un crecimiento de EPS comparable de aproximadamente 6 % pese a vientos cambiarios

desfavorables, lo que sugiere potencial de aceleración en ingresos y rentabilidad si las condiciones macroeconómicas son favorables (The Coca-Cola Company, 2025).

Se asume un crecimiento de 7 % a 9 % en ingresos anuales para 2025–2026.

El EPS comparable podría crecer entre 8 % y 10 %, reflejando mayor eficiencia operativa y expansión de mercado.

La compañía podría mejorar sus márgenes si logra reducir costos relativos mediante economías de escala y mejores condiciones de financiamiento.

Escenario Pesimista

El escenario pesimista considera el impacto de presiones inflacionarias, mayores costos de financiamiento y desaceleración del consumo global. Aunque Coca-Cola ha mantenido crecimiento positivo, un debilitamiento general del consumo o mayor presión de costos podría reducir el crecimiento de ingresos y utilidades.

Bajo este enfoque:

Los ingresos podrían crecer entre 2 % y 4 %, menos que las cifras oficiales proyectadas.

El PEPS comparable podría crecer muy poco o incluso estancarse si los costos aumentan más rápido que las ventas.

Los márgenes de rentabilidad podrían comprimirse debido a mayores costos de materias primas, cambios en tipos de cambio o condiciones de mercado desfavorables.

Este escenario sirve para medir la sensibilidad de la empresa frente a riesgos macroeconómicos que podrían limitar su capacidad de generar valor, a pesar de la fortaleza general de la marca.

Propuestas de Mejora

Para la propuesta de mejora financiera, se debe optimizar la gestión de inventarios con estadísticas exactas y fortalecer la rotación de los inventarios por cada región, adicionalmente se debe dar prioridad a los productos de mayor margen en los mercados.

Fortalecer la gestión estratégica de costos como herramienta de competitividad

Los resultados del análisis financiero muestran que, aunque Coca-Cola ha logrado mantener márgenes positivos, los aumentos en los costos operativos, logísticos y regulatorios han afectado el beneficio neto, especialmente en 2024, desde una perspectiva profesional, se sugiere que las empresas del sector de bebidas a nivel nacional adopten sistemas más avanzados para gestionar y controlar costos, como el costeo basado en actividades (ABC) y la optimización de las cadenas de suministro, esta estrategia ayudaría a mejorar la eficiencia operativa, proteger los márgenes de rentabilidad y fortalecer la competitividad en mercados que enfrentan alta presión de costos y sensibilidad al precio.

Utilizar el análisis financiero como insumo permanente para la toma de decisiones de inversión

La estabilidad financiera y la capacidad de generar flujos de caja que muestra Coca-Cola demuestran la importancia de hacer análisis financieros periódicos para apoyar decisiones de inversión en el ámbito profesional, se recomienda que las empresas del sector de consumo masivo en el país incorporen indicadores como rentabilidad, liquidez y apalancamiento en sus procesos de planificación estratégica, esto ayudará a detectar oportunidades de crecimiento, actualización tecnológica y diversificación de productos, disminuyendo el riesgo financiero y mejorando el uso de los recursos.

Mantener un equilibrio adecuado entre endeudamiento y recursos propios

El diagnóstico financiero muestra que Coca-Cola ha manejado su estructura de capital con cuidado, manteniendo niveles de deuda bajo control sin poner en riesgo su solvencia a partir de estos resultados, se recomienda que las empresas nacionales del sector adopten políticas de financiamiento equilibradas, combinando deuda y patrimonio de manera estratégica, desde un punto de vista profesional, esta práctica ayuda a financiar el crecimiento, aprovechar los beneficios fiscales de la deuda y, al mismo tiempo, mantener la estabilidad financiera ante posibles escenarios económicos difíciles.

Usar el análisis comparativo interanual para entender mejor cómo se mueve el sector

Comparar los resultados financieros de Coca-Cola entre 2022 y 2024 muestra cómo una empresa líder se adapta a los cambios del entorno económico, manteniendo su eficiencia y estabilidad, en el contexto nacional, se sugiere usar este tipo de análisis comparativo interanual como una herramienta para entender la dinámica de la industria de bebidas y consumo masivo, esta práctica facilita identificar tendencias, riesgos y oportunidades del sector, permitiendo a profesionales, directivos y analistas anticipar escenarios y diseñar estrategias más sólidas y sostenibles.

Conclusiones

El análisis integral de la información financiera de The Coca-Cola Company permitió evidenciar que la empresa presenta una estructura financiera sólida y estable, fundamentada en una adecuada relación entre activos, pasivos y patrimonio. Esta estructura evidencia una capacidad consistente para cumplir con sus obligaciones financieras y sostener sus operaciones en el largo plazo, potenciando su posición dentro del sector de bebidas azucaradas a nivel global.

El estudio del Estado de Resultados demostró que la compañía conserva un desempeño rentable apoyado en un modelo de negocio óptimo y en una gestión adecuada de los costos y gastos operativos, la rentabilidad obtenida evidencia la capacidad de la organización para generar valor económico, aun en un entorno competitivo y cambiante, lo que contribuye a su sostenibilidad financiera.

El análisis del Estado de Flujos de Efectivo permitió concluir que The Coca-Cola Company cuenta con una alta capacidad de generación de efectivo a partir de sus actividades operativas, lo cual le facilita financiar sus inversiones, atender sus compromisos financieros y sostener su política de financiación, esta estabilidad en la gestión del efectivo minimiza los riesgos de liquidez y mejora la estabilidad financiera de la empresa.

La evaluación de los indicadores financieros de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y eficiencia indicó un manejo equilibrado del apalancamiento financiero, alineado con los estándares del sector de bebidas azucaradas, aunque el uso de deuda incrementa el nivel de riesgo, este se encuentra controlado y respaldado por la capacidad operativa y financiera de la compañía, permitiendo así potenciar la rentabilidad sin comprometer su solvencia.

Finalmente, la elaboración de escenarios financieros y el análisis del entorno interno y externo permitieron reconocer oportunidades de mejora orientadas a fortalecer la gestión

financiera y la toma de decisiones estratégicas. Con esto se concluye que la diversificación de productos, la eficiencia operativa y el control del riesgo financiero constituyen factores clave para que The Coca-Cola Company sostenga su liderazgo y competitividad en el mercado, asegurando su sostenibilidad en el tiempo a largo plazo.

Recomendaciones

La empresa mantiene una liquidez aceptable, se evidencia tendencia decreciente en el current ratio y un alargamiento progresivo del ciclo de efectivo, principalmente por el aumento en los días de inventario, por lo tanto, se recomienda.

Optimizar la planificación de inventarios mediante herramientas de analítica avanzada y pronósticos de demanda, fortalecer las coordinaciones con embotelladoras y distribuidores para reducir tiempos de almacenamiento.

También se recomienda optimizar los gastos no operativos debido a que en el análisis horizontal se evidencia revisar la estructura de gastos financieros y tributarios en cada región, evaluar estrategias de planeación fiscal internacional dentro del marco legal. Otra de las recomendaciones es mantener un endeudamiento prudente y estratégico utilizando la deuda como instrumento de apalancamiento solo en proyectos con retornos superiores al WACC, priorizar un financiamiento a largo plazo, pero con tasas competitivas para reducir riesgos de refinanciación.

Referencias Bibliográficas

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (2022). *Informe integrado 2022: Future-Ready*.

<https://www.femsa.com>

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (2023). *Informe anual integrado 2023: Future-Ready –*

Impulsando el crecimiento. <https://www.femsa.com>

Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (2025). *Informe integrado 2024: Crecimiento sostenible y digitalización*. <https://coca-colafemsa.com>

Córdoba Padilla, M. (2016). Capítulo 3. Estructura financiera y apalancamiento. En *Gestión financiera* (2a. ed.) (pp. 157-173). Eco Ediciones.

Fuente: The Coca-Cola Company (2025). Coca-Cola Reports Third Quarter 2025 Results.

Recuperado de <https://investors.coca-colacompany.com/news-events/press-releases/detail/1144/coca-cola-reports-third-quarter-2025-results>

<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/126525>

<https://www-ebooks7-24-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/?il=558&pg=1>

Ortega, A. (2008). Capítulo 3. Estructura de capital. En *planeación financiera estratégica*.

McGraw-Hill Interamericana.

The Coca-Cola Company. (2024). *Form 10-K annual report 2023*. <https://investors.coca-colacompany.com/filings-reports/annual-filings-10-k>

The Coca-Cola Company. (2024). *The Coca-Cola Company evolves voluntary environmental goals*. <https://www.coca-colacompany.com/media-center/the-coca-cola-company-evolves-voluntary-environmental-goals>

The Coca-Cola Company. (s. f.). *Environmental policy*. <https://www.coca-colacompany.com/policies-and-practices/environmental-policy>