



Mayo 2025

THE COCA-COLA COMPANY. ANÁLISIS FINANCIERO AÑO 2024.





**CONOCE NUESTRA
OFERTA ACADÉMICA.**

ÍNDICE.

Tema	Página
Conozca la oferta académica de Zumma LC&S.	3
Prólogo	5
Cómo operó The Coca-Cola Company ?	6
Resumen de las operaciones de The Coca-Cola Company.	7
Análisis de las propiedades de The Coca-Cola Company.	8
Análisis de los segmentos de negocio The Coca-Cola Company	9
Activos relevantes y no relevantes en el negocio de The Coca-Cola Company	10
Adquisiciones y desinversiones de The Coca-Cola Company	11
Análisis del balance general consolidado de The Coca-Cola Company	12
Análisis del estado de resultados consolidado de The Coca-Cola Company	13
Análisis del estado de flujo de efectivo consolidado de The Coca-Cola Company	15
Conclusión	17
Descargo de responsabilidad	18
Acerca de Zumma LC&S	19

PRÓLOGO.

El análisis financiero de The Coca-Cola Company correspondiente al ejercicio 2024 revela una organización que mantiene su fortaleza operativa y estratégica en un entorno global complejo. La compañía consolidó su modelo de negocios basado en la combinación de ventas de concentrados y productos terminados, fortaleciendo su portafolio con innovaciones orientadas a las tendencias de consumo y la sostenibilidad. Su enfoque estratégico, reflejado en la expansión de categorías como bebidas sin azúcar, café y energía, ha permitido sostener el crecimiento y la diversificación de ingresos, a pesar de los desafíos macroeconómicos y regulatorios.

Desde la perspectiva financiera, Coca-Cola mostró una expansión de su margen bruto, aunque su rentabilidad operativa y neta enfrentó presiones por mayores gastos administrativos y cargos extraordinarios relacionados con deterioros de activos. La compañía logró preservar una posición sólida de liquidez, manteniendo su política de retorno al accionista mediante dividendos y recompras de acciones. Además, su disciplina en la gestión de efectivo e inversiones estratégicas permitió mitigar los efectos adversos de un contexto de costos elevados y volatilidad cambiaria.

En conjunto, el informe destaca la resiliencia de Coca-Cola, su capacidad de adaptación a dinámicas cambiantes del mercado y su enfoque constante en fortalecer su plataforma de crecimiento sostenible. A pesar de los desafíos enfrentados en 2024, la compañía se proyecta con una base financiera robusta y estrategias bien definidas para sostener su liderazgo en la industria de bebidas a nivel global.

Carlos Pastor
Zumma LC&S
Mayo 2025.

Cómo operó The Coca-Cola Company?.

La Compañía Coca-Cola, uno de los conglomerados de bebidas más reconocidos a nivel mundial, mantiene una estructura organizacional sólida y una estrategia corporativa que combina diversificación de portafolio, presencia global y ejecución disciplinada en sus operaciones. Al examinar su estructura operativa, se evidencia que la empresa opera a través de múltiples segmentos geográficos que permiten atender tanto mercados desarrollados como emergentes, bajo un modelo de negocios que combina operaciones propias de embotellado con alianzas estratégicas con embotelladores independientes.

El portafolio de productos de la compañía refleja una evolución constante, adaptándose a las tendencias globales de consumo. Si bien las bebidas gaseosas continúan siendo el núcleo de su propuesta, con marcas líderes como Coca-Cola, Sprite y Fanta, la compañía ha ampliado su oferta hacia categorías de hidratación, nutrición y bebidas energéticas. Productos como Dasani, Smartwater, Minute Maid, Simply y BODYARMOR son parte de una estrategia orientada a capturar crecimiento en segmentos de alto potencial, respondiendo a la creciente demanda de opciones más saludables y funcionales.

En términos estratégicos, la empresa impulsa un enfoque denominado “Beverages for Life”, que busca satisfacer las diversas necesidades de consumo a lo largo del día y en todas las ocasiones. Esto implica no solo la innovación en formulaciones y envases, sino también la optimización de canales de distribución y la implementación de tecnologías digitales para fortalecer la interacción con clientes y consumidores. Asimismo, la compañía ha mantenido una estrategia de adquisiciones y alianzas enfocada en reforzar categorías clave, expandiendo su presencia tanto en bebidas premium como en mercados emergentes de alto crecimiento.

Los riesgos asociados al negocio fueron también considerados de manera integral. Entre los más relevantes destacan la exposición a fluctuaciones en precios de materias primas como el maíz y el azúcar, el riesgo cambiario derivado de sus operaciones internacionales, y la creciente presión regulatoria sobre bebidas azucaradas en diversos mercados. Asimismo, se reconoce el riesgo de evolución en las preferencias de los consumidores hacia alternativas más saludables, así como los desafíos que presentan las interrupciones en las cadenas de suministro globales. La compañía ha implementado estrategias de mitigación frente a estos riesgos, como la diversificación de proveedores, inversiones en reformulación de productos, y fortalecimiento de programas de sostenibilidad y responsabilidad social.

Desde una perspectiva operativa, el modelo de negocio se apoya en una red global de embotelladores estratégicos que garantizan agilidad y capilaridad en la distribución. Esta estructura le permite adaptarse rápidamente a cambios en la demanda local, al mismo tiempo que optimiza su eficiencia de costos y recursos. La compañía también impulsa programas de productividad, digitalización y mejora continua para fortalecer su competitividad a largo plazo.

Finalmente, la sostenibilidad se ha integrado de manera transversal en la estrategia corporativa. Las prioridades incluyen la reducción del impacto ambiental mediante la optimización del uso de agua, el impulso a la economía circular a través de envases reciclables, y la disminución de la huella de carbono en todas sus operaciones. Además, la compañía promueve iniciativas comunitarias en cada uno de los mercados donde opera,

reforzando su compromiso social y su reputación como líder responsable en la industria de bebidas.

Resumen de las operaciones de The Coca-Cola Company (US\$ millones).

El análisis de las operaciones de Coca-Cola durante 2024 muestra un año de sólido desempeño financiero y operativo, en un contexto global marcado por presiones inflacionarias, cambios en hábitos de consumo y desafíos en las cadenas de suministro. La empresa logró mantener un crecimiento positivo en ingresos netos, apalancada principalmente en estrategias de precios favorables, una ejecución comercial disciplinada y una continua optimización de su portafolio de productos.

En el desglose de resultados, Coca-Cola reportó un incremento de 2% en los ingresos netos comparados con el ejercicio 2023. Este crecimiento se apoyó en un aumento promedio de precios de aproximadamente 9%, parcialmente compensado por una caída del 2% en el volumen de ventas en términos de unidades de caja. El volumen global se vio impactado por condiciones macroeconómicas difíciles, particularmente en mercados emergentes, así como por ajustes estratégicos en ciertas operaciones de embotellado. A pesar de la contracción en volumen, la política de precios permitió sostener los ingresos, reflejando la fortaleza de las marcas del portafolio y la capacidad de trasladar incrementos de costos al consumidor final.

Desde una perspectiva de segmentación geográfica, los mercados desarrollados mostraron mayor resiliencia en comparación con algunos mercados emergentes. América del Norte experimentó una leve reducción en volumen pero compensada ampliamente por un manejo de precios efectivo. Latinoamérica, si bien presentó caídas moderadas en volumen, logró resultados financieros positivos impulsados por la gestión de precios, la innovación local y el fortalecimiento de las plataformas de hidratación y bebidas sin azúcar. Europa, Oriente Medio y África lograron un crecimiento en ingresos netos también explicado en su mayoría por aumentos de precio, aunque enfrentaron presiones en volumen atribuibles al entorno macroeconómico de la región y al impacto residual de conflictos geopolíticos.

En el caso de Asia Pacífico, la compañía enfrentó condiciones dispares. Mercados como China mostraron señales de recuperación en la segunda mitad del año, pero otros países de la región continuaron experimentando volatilidad. Aun así, Coca-Cola supo ajustar su estrategia local para capturar oportunidades de crecimiento, en particular en categorías como café, té y bebidas funcionales.

El margen operativo de la compañía se expandió en 2024, beneficiado por la combinación de una fuerte disciplina en control de costos y la estrategia de premiumización del portafolio. La gestión de costos operativos, las mejoras en productividad, y los menores gastos relacionados a iniciativas de reestructuración en comparación con años anteriores también contribuyeron positivamente. En particular, Coca-Cola continuó optimizando sus estructuras de embotellado, avanzando en su modelo de franquicia que busca una mayor eficiencia y foco estratégico en la generación de ingresos por concentrados y bases de bebidas.

En cuanto a la generación de flujo de caja, el desempeño operativo permitió a la compañía mantener niveles saludables de liquidez, respaldando su estrategia de retorno al accionista a

través de dividendos crecientes y programas de recompra de acciones. Asimismo, se registró una mejora en la rentabilidad sobre el capital empleado, reflejando un enfoque sostenido en maximizar retornos a partir del capital invertido.

La revisión de operaciones también destaca que Coca-Cola continuó fortaleciendo su oferta en categorías de bebidas en expansión como agua, hidratación, café, té, bebidas energéticas y alternativas sin azúcar, evidenciando un enfoque en adaptarse a los cambios en preferencias de consumo. La innovación de productos, las alianzas estratégicas y la inversión en marketing de precisión digital se consolidaron como pilares clave de la estrategia de crecimiento para los próximos ejercicios.

En síntesis, Coca-Cola logró navegar exitosamente un entorno desafiante en 2024 gracias a su combinación de marcas icónicas, ejecución disciplinada, adaptación estratégica y control financiero riguroso. Si bien el entorno económico global sigue presentando incertidumbre, la compañía muestra una sólida plataforma para sostener su crecimiento rentable en el mediano y largo plazo, apoyada en una estrategia diversificada y centrada en el consumidor.

Análisis de las propiedades de The Coca-Cola Company.

La infraestructura de The Coca-Cola Company constituye uno de los pilares estratégicos más relevantes para la sostenibilidad y expansión de su modelo de negocio global. A lo largo de su operación, la compañía ha consolidado una red extensa de propiedades que incluyen plantas de fabricación de concentrados y jarabes, centros de embotellado, oficinas administrativas, laboratorios de investigación y desarrollo, así como centros de distribución estratégicamente ubicados. Esta diversificación física no sólo respalda su capacidad productiva, sino que también garantiza una operación eficiente y flexible en diferentes regiones del mundo.

Dentro de esta red, las plantas de concentrados y bases de bebidas desempeñan un rol fundamental. Estas instalaciones, que la compañía posee en propiedad o administra directamente, son la fuente primaria de los productos que luego son suministrados a los socios embotelladores o a las filiales propias de Coca-Cola. La ubicación de estas plantas es cuidadosamente seleccionada para optimizar la logística, minimizar tiempos de traslado y adaptarse a la dinámica particular de cada mercado regional. En paralelo, Coca-Cola mantiene numerosas plantas de embotellado, algunas de las cuales son operadas directamente y otras a través de socios estratégicos, como parte de su estructura de embotellado refranquiado, que sigue siendo una parte esencial de su modelo operativo.

Además de las operaciones de manufactura, el portafolio inmobiliario de Coca-Cola incluye oficinas corporativas, centros de innovación y laboratorios de investigación, que sirven como base para el desarrollo de nuevos productos, mejora de fórmulas existentes y fortalecimiento de sus capacidades de mercadeo y comercialización. La sede corporativa global ubicada en Atlanta, Georgia, continúa siendo el corazón administrativo de la compañía, desde donde se coordinan las estrategias globales de marca, innovación y expansión.

Un aspecto relevante es que, si bien Coca-Cola es propietaria de una parte significativa de sus activos físicos, también recurre al arrendamiento de inmuebles donde resulta más estratégico o financieramente conveniente, como en ciertos centros de distribución y oficinas administrativas regionales. Esta estrategia de combinación entre propiedad y arrendamiento ofrece flexibilidad financiera y operativa, permitiendo a la compañía adaptarse a los cambios en la demanda, optimizar su huella física y gestionar los riesgos asociados a cambios en los entornos regulatorios o de mercado en diferentes países.

En conjunto, la estructura de propiedades de Coca-Cola no solo refleja su escala y presencia global, sino también su enfoque estratégico hacia la eficiencia operativa, la optimización de recursos y el apoyo a la innovación continua. La capacidad de gestionar una infraestructura tan diversa y distribuida constituye una ventaja competitiva fundamental, especialmente en un contexto de crecientes desafíos logísticos, regulatorios y ambientales a nivel internacional.

Análisis de los segmentos de negocio The Coca - Cola Company.

La estructura de segmentos operativos de The Coca-Cola Company refleja una organización diseñada estratégicamente para maximizar su alcance global y optimizar su eficiencia interna. La compañía opera a través de seis segmentos principales: Europa, Medio Oriente y África (EMEA); América Latina; América del Norte; Asia Pacífico; Global Ventures; y Bottling Investments. Cada segmento responde a una configuración regional o funcional específica, permitiendo a Coca-Cola adaptar sus estrategias comerciales a las particularidades de los mercados locales y regionales.

Los segmentos geográficos —EMEA, América Latina, América del Norte y Asia Pacífico— generan la mayor parte de sus ingresos a partir de la fabricación y venta de concentrados de bebidas y jarabes, así como de la venta de productos terminados en algunos casos. La división Global Ventures incluye operaciones asociadas a marcas estratégicas como Costa Coffee, innocent y doğadan, además de ingresos provenientes de acuerdos de coordinación de distribución con Monster. En cuanto al segmento Bottling Investments, este agrupa las operaciones de embotellado consolidadas de Coca-Cola a nivel mundial, y su relevancia radica en su capacidad para asegurar la presencia de la marca en mercados estratégicos donde embotelladores independientes no son suficientes o en los cuales Coca-Cola ha decidido retomar el control directo.

El desglose de los ingresos operativos netos entre operaciones de concentrados y productos terminados muestra una tendencia que reafirma la importancia del modelo de negocio basado en concentrados: en 2024, el 59% de los ingresos provinieron de operaciones de concentrados, frente al 58% en 2023 y al 56% en 2022, mientras que los productos terminados representaron el 41% en 2024, reflejando una disminución progresiva. Esta estructura permite a la compañía mantener márgenes brutos más elevados, dado que la venta de concentrados genera una rentabilidad significativamente superior en comparación con la venta de bebidas listas para el consumo.

Desde un punto de vista de gestión interna, la toma de decisiones estratégicas y la asignación de recursos están centralizadas en el Chief Operating Decision Maker (CODM), rol que

ejerce el Chairman of the Board y Chief Executive Officer. El CODM evalúa el desempeño de cada segmento principalmente sobre la base de los ingresos operativos netos y la utilidad operativa, medidas que permiten tomar decisiones sobre planificación anual, asignación de inversiones de capital y prioridades de crecimiento a largo plazo. Aspectos como la gestión de impuestos y las funciones financieras de tesorería, incluidos los ingresos y gastos por intereses, se administran de manera centralizada en la unidad Corporate, asegurando así una visión integrada de la estrategia financiera.

El análisis de la información disponible también muestra un modelo operativo en el que los segmentos están organizados para capturar eficiencias de escala a través de una plataforma de servicios globales. Esta plataforma proporciona apoyo a las unidades operativas en áreas como análisis de consumidores, gestión de datos, comercio digital y hubs de redes sociales, promoviendo una mayor estandarización de procesos y reduciendo la duplicidad de esfuerzos entre regiones. Así, Coca-Cola ha desarrollado una arquitectura organizacional que busca maximizar la eficiencia, impulsar el crecimiento rentable y mantener la flexibilidad necesaria para responder a cambios en los mercados globales.

Activos relevantes y no relevantes operacionales en el negocio The Coca - Cola Company.

Durante el ejercicio fiscal 2024, Coca-Cola experimentó una serie de eventos operativos y no operativos que afectaron sus resultados financieros y reflejan la complejidad de administrar un conglomerado de su magnitud. En términos de cargos operativos significativos, la compañía registró un total de 4,163 millones de dólares, una cifra notablemente superior a los 1,951 millones de dólares reportados en 2023. La mayor parte de este monto en 2024 estuvo impulsada por la reevaluación del pasivo contingente relacionado con la adquisición de fairlife, ascendiendo a 3,109 millones de dólares, reflejando ajustes a la valoración de esta participación estratégica. Además, se reconocieron 760 millones de dólares como deterioro del valor de la marca BodyArmor, una muestra de las presiones competitivas en el mercado de bebidas deportivas, y 126 millones de dólares adicionales por el deterioro de una marca en Latinoamérica, lo cual evidencia los desafíos en ciertos mercados emergentes.

Otros componentes de los cargos operativos incluyeron 133 millones de dólares asociados al programa de productividad y reinversión de la empresa, un esfuerzo que busca continuamente optimizar la estructura de costos y mejorar la eficiencia operativa. También se incorporaron gastos menores por la amortización de acuerdos de no competencia relacionados con la adquisición de BodyArmor, costos de transacción por la refranquiciación de operaciones de embotellado en India y la venta parcial de la participación en Coke Consolidated, aunque estos impactos fueron parcialmente compensados por un beneficio neto de 2 millones de dólares debido a revisiones en estimaciones de litigios fiscales.

En cuanto a los elementos no operativos significativos, Coca-Cola reportó movimientos destacados que impactaron positivamente los resultados. La empresa reconoció ingresos netos importantes derivados de actividades de refranquiciación y ventas de participaciones estratégicas. Entre los eventos más relevantes en 2024 se encuentran las ganancias netas de 595 millones de dólares por la refranquiciación de las operaciones de embotellado en

Filipinas, 506 millones por la venta de la participación en un socio en Tailandia, 338 millones por la venta parcial de su participación en Coke Consolidated, y 303 millones relacionados a la refranquiciación en ciertos territorios de India. A estos se suma un beneficio de 290 millones de dólares atribuible a ganancias realizadas y no realizadas en valores de renta variable y de deuda de negociación.

No obstante, estos efectos positivos fueron parcialmente contrarrestados por una pérdida por deterioro de 34 millones de dólares relacionada con una participación de método por participación en América Latina, lo que refleja las vulnerabilidades inherentes a ciertos mercados de esta región. En términos de resultados netos de las inversiones contabilizadas bajo el método de participación, Coca-Cola reportó un cargo neto de 92 millones de dólares en 2024, que incluye su proporción de eventos significativos reconocidos por sus socios estratégicos.

Adquisiciones y desinversiones de The Coca - Cola Company.

Durante el ejercicio fiscal 2024, Coca-Cola desarrolló una estrategia de adquisiciones y desinversiones orientada a fortalecer su portafolio de inversiones y, al mismo tiempo, optimizar su estructura operativa mediante la refranquicia de activos estratégicos. Las adquisiciones realizadas durante el año sumaron un total de 315 millones de dólares, distribuidos entre negocios, inversiones contabilizadas bajo el método de participación y valores no cotizados. Dentro de estas inversiones, se destaca un desembolso de 226 millones de dólares destinado a asociaciones limitadas de energía alternativa, lo cual refleja una apuesta clara por diversificar su exposición hacia sectores sostenibles y de futuro crecimiento

Por el lado de las desinversiones, Coca-Cola obtuvo ingresos por 3,485 millones de dólares derivados principalmente de la venta de operaciones de embotellado que habían sido clasificadas como activos mantenidos para la venta al cierre de 2023. Un componente importante de estos ingresos provino de la venta de la participación de la compañía en un inversionista bajo el método de participación en Tailandia, operación por la cual se recibieron 718 millones de dólares en efectivo y se reconoció una ganancia neta de 506 millones de dólares, incluyendo ajustes posteriores al cierre. Además, Coca-Cola vendió una parte de su participación en Coca-Cola Consolidated, Inc., otra compañía contabilizada bajo el método de participación, obteniendo 554 millones de dólares en efectivo y registrando una ganancia neta de 338 millones de dólares.

Dentro del mismo ejercicio, también se concretó la refranquicia de operaciones de embotellado en territorios adicionales en India, recibiendo 17 millones de dólares en efectivo y registrando una ganancia neta de 13 millones de dólares. Estos movimientos estratégicos se inscriben dentro de un proceso de largo plazo orientado a reducir la exposición directa en operaciones intensivas en activos, privilegiando un modelo más liviano y centrado en concentrados y marcas.

Comparativamente, durante 2023, Coca-Cola había registrado ingresos por desinversiones de 430 millones de dólares, destacando la venta de su participación en un inversionista en

Indonesia a Coca-Cola Europacific Partners plc, así como la venta de una participación en Pakistán, ambas operaciones con ganancias contables positivas, aunque de menor magnitud que las registradas en 2024. Para 2022, los ingresos por desinversiones fueron de 458 millones de dólares, mayormente relacionados con la refranquicia de operaciones en Camboya.

Finalmente, es importante señalar que al 31 de diciembre de 2024, las operaciones de embotellado de Coca-Cola en ciertos territorios de India seguían clasificadas como activos mantenidos para la venta. Esta clasificación, al igual que en ejercicios anteriores para operaciones en Filipinas y Bangladesh, obliga a registrar activos y pasivos asociados al menor valor entre el costo contable y el valor razonable menos costos de venta. La refranquicia de estas operaciones en India fue completada en los primeros meses de 2024, generando ingresos de 474 millones de dólares y una ganancia neta de 290 millones de dólares, consolidando así la estrategia de desinversión y optimización del portafolio operativo de Coca-Cola.

Análisis del balance general consolidado de The Coca-Cola Company (US\$ millones)

Al cierre del ejercicio fiscal 2024, el balance general consolidado de The Coca-Cola Company refleja una estructura financiera sólida pero con ciertos matices que merecen ser analizados detenidamente. Los activos totales ascendieron a US\$97,334 millones, mostrando una ligera disminución respecto a los US\$98,089 millones registrados en 2023. Esta contracción del 0.8% se explica fundamentalmente por la caída en los activos corrientes, los cuales pasaron de US\$24,621 millones en 2023 a US\$24,100 millones en 2024, evidenciando una baja de US\$521 millones, equivalente a un 2.1%. Dentro de este grupo, se observa una disminución en el efectivo y equivalentes de efectivo, que retrocedió de US\$11,121 millones a US\$10,165 millones, reflejando una utilización de caja posiblemente destinada a actividades de inversión o recompra de acciones.

En cuanto a los pasivos, el total de obligaciones se mantuvo relativamente estable, pasando de US\$66,471 millones en 2023 a US\$65,981 millones en 2024, lo que representa una disminución marginal del 0.7%. Esta ligera baja se explica por ajustes en las deudas a corto y largo plazo, así como en otras cuentas por pagar. A pesar de ello, la estructura de deuda sigue representando una parte significativa del balance, con préstamos y bonos constituyendo una proporción importante de las obligaciones de largo plazo.

El patrimonio contable atribuible a los accionistas de The Coca-Cola Company se incrementó modestamente de US\$31,618 millones a US\$31,098 millones entre 2023 y 2024, lo que indica una reducción de aproximadamente el 1.6%. Este descenso fue influenciado por variaciones negativas en otros resultados integrales acumulados, principalmente asociados a pérdidas por conversión de moneda extranjera, parcialmente compensadas por el incremento en utilidades retenidas.

En términos de indicadores financieros clave, el índice de liquidez corriente, calculado como la división de los activos corrientes entre los pasivos corrientes, fue de aproximadamente

1.13 veces en 2024 (US\$24,100 millones / US\$21,360 millones), ligeramente inferior al 1.16 veces registrado en 2023 (US\$24,621 millones / US\$21,157 millones). Esta ligera reducción en la liquidez indica un nivel de cobertura de obligaciones de corto plazo aún sólido, aunque con una tendencia marginal a la baja. En cuanto al nivel de apalancamiento financiero, el ratio de deuda total a patrimonio, medido como el total de pasivos sobre el total de patrimonio, se situó en 2.12 veces en 2024, frente a 2.10 veces en 2023, evidenciando un pequeño aumento en la dependencia de deuda frente al capital propio.

En conclusión, el balance general de The Coca-Cola Company al cierre de 2024 muestra una organización financiera estable, con adecuados niveles de liquidez y solvencia, aunque con señales de prudente vigilancia sobre su liquidez corriente y un control razonado sobre su nivel de endeudamiento.

Cuadro_resumen_del_Balance_General_de_The_Coca-Cola_Company

Concepto	31 de diciembre de 2024 (en millones USD)	31 de diciembre de 2023 (en millones USD)
Activo corriente total	\$21,034	\$19,475
Activo no corriente total	\$71,167	\$70,392
Activo total	\$92,201	\$89,867
Pasivo corriente total	\$20,673	\$18,294
Pasivo no corriente total	\$41,291	\$41,808
Pasivo total	\$61,964	\$60,102
Capital contable de los accionistas	\$30,225	\$29,750
Participación no controladora	\$12	\$15
Capital contable total	\$30,237	\$29,765
Pasivo y patrimonio	\$92,201	\$89,867

Análisis del estado de resultados consolidado de The Coca - Cola Company (US\$ millones)

Durante el ejercicio fiscal 2024, The Coca-Cola Company presentó una evolución financiera caracterizada por ligeros cambios en sus principales líneas de ingresos y rentabilidad respecto al año 2023. El ingreso operativo neto creció de US\$45,754 millones en 2023 a US\$47,061 millones en 2024, lo que representa un aumento del 2.9%, reflejando un entorno de crecimiento moderado en la actividad comercial. A pesar de este incremento en ventas, el costo de los bienes vendidos disminuyó marginalmente de US\$18,520 millones a US\$18,324 millones, evidenciando esfuerzos de control de costos y eficiencia en la producción.

El margen bruto, calculado como la relación entre la utilidad bruta y los ingresos operativos netos, mejoró de 59.49% en 2023 a 61.06% en 2024, lo que denota una mayor eficiencia en la generación de ingresos sobre el costo directo de ventas. Al mismo tiempo, el costo de los bienes vendidos sobre los ingresos operativos netos cayó de 40.51% a 38.94%, confirmando una tendencia favorable en el manejo de los costos de producción.

No obstante, el desempeño operativo mostró señales de presión. El margen operativo, definido como la utilidad operativa sobre los ingresos operativos netos, descendió de 24.73% en 2023 a 21.23% en 2024. Esta disminución se explica por el incremento en los gastos de ventas, generales y administrativos, que pasaron de US\$13,972 millones a US\$14,582 millones, y por un aumento considerable en otros cargos operativos, que se duplicaron de US\$1,951 millones a US\$4,163 millones. Estos mayores gastos absorbieron parte de la eficiencia lograda en la producción, reduciendo el beneficio operativo de la compañía.

Finalmente, el desempeño neto de Coca-Cola mostró una ligera contracción. El margen neto, medido como la utilidad neta atribuible a los accionistas de The Coca-Cola Company sobre los ingresos operativos netos, bajó de 23.42% en 2023 a 22.59% en 2024. Aunque el ingreso neto atribuible pasó de US\$10,714 millones en 2023 a US\$10,631 millones en 2024, esta leve reducción del 0.8% contrasta con el aumento de ingresos, indicando que los factores extraordinarios y los mayores gastos operativos impactaron de forma significativa la rentabilidad final. En conjunto, el análisis del estado de resultados revela que si bien la compañía mantuvo un crecimiento estable en ventas y fortaleció su margen bruto, su rentabilidad operativa y neta enfrentó presiones que reflejan un entorno de costos más desafiante y la necesidad continua de iniciativas de eficiencia y contención de gastos.

Estado_de_Resultados_Consolidados The Coca- Cola Company_2024_y_2023

Cuenta	Año 2024 (US\$ millones)	Año 2023 (US\$ millones)
Ingresos netos (Net Revenue)	\$47,061	\$45,754
Costo de ventas (Cost of Sales)	\$18,324	\$18,520
Utilidad bruta (Gross Profit)	\$28,737	\$27,324
Gastos de ventas, generales y administrativos	\$14,582	\$13,972
Otros cargos operacionales	\$4,163	\$1,951
Utilidad operativa (Operating Profit)	\$9,992	\$11,311
Ingreso por intereses	\$988	\$907
Gasto por intereses	\$1,656	\$1,527
Ingresos por patrimonio (gasto)	\$1,770	\$1,691
Otros ingresos (gasto)	\$1,992	\$570
Utilidad antes de impuestos	\$13,086	\$12,952
Impuestos sobre la renta	\$2,437	\$2,249
Utilidad neta	\$10,649	\$10,714
Interés no atribuible a The Coca-Cola Co.	\$18	-\$11
Utilidad neta atribuible a The Coca-Cola Co.	\$10,631	\$10,714

Durante el ejercicio fiscal 2024, la estructura de ingresos de The Coca-Cola Company continuó reflejando la complejidad de su modelo operativo, basado en una combinación entre operaciones de concentrados y ventas de productos terminados. Las operaciones de concentrados, que históricamente han constituido el núcleo del negocio, siguieron generando

la mayor parte del margen bruto de la compañía, gracias a su alta rentabilidad. Aunque los ingresos netos derivados de los concentrados son menores en valor absoluto que los de productos terminados, su contribución relativa a la rentabilidad sigue siendo fundamental para sostener los márgenes elevados de la empresa.

Por otro lado, las operaciones de productos terminados, incluyendo bebidas listas para el consumo y el negocio de café a través de Costa, mostraron mayores ingresos en valor absoluto pero con márgenes brutos relativamente más bajos. Esta línea ha ganado relevancia en mercados donde Coca-Cola mantiene estructuras de embotellado controladas, especialmente en Norteamérica. La estrategia de balancear el negocio entre concentrados y productos terminados ha permitido a la compañía mantener estabilidad en su perfil de ingresos, ajustándose de manera dinámica a las características de los diferentes mercados.

Desde una perspectiva geográfica, el peso de las operaciones de concentrados se concentró mayoritariamente en mercados fuera de Estados Unidos, mientras que las ventas de productos terminados tuvieron su mayor participación en Norteamérica. Durante 2024, las fluctuaciones cambiarias adversas impactaron negativamente en los ingresos provenientes de concentrados en mercados emergentes, mientras que el negocio de productos terminados en Norteamérica logró compensar parcialmente estas presiones a través de incrementos de precios. A pesar del impacto de aproximadamente tres puntos porcentuales en los ingresos netos consolidados debido a la volatilidad cambiaria, el crecimiento orgánico de los ingresos se mantuvo positivo, impulsado por ajustes de precios y crecimiento en categorías como bebidas sin azúcar y productos premium.

En conclusión, Coca-Cola demostró en 2024 la resiliencia de su modelo operativo, basado en el equilibrio estratégico entre concentrados y productos terminados. Aunque persisten riesgos derivados de las condiciones macroeconómicas y cambiarias, la compañía logró mantener un desempeño positivo en su ingreso orgánico, evidenciando una ejecución disciplinada, capacidad de adaptación a las condiciones del mercado y fortalecimiento de su estrategia comercial global.

Análisis del flujo de efectivo consolidado de The Coca-Cola Company (US\$ millones)

Durante 2024, The Coca-Cola Company enfrentó un año desafiante en la gestión de su flujo de efectivo, evidenciando una caída significativa en su generación de efectivo operativo. El flujo neto de efectivo proveniente de actividades de operación fue de \$6,805 millones, muy por debajo de los \$11,599 millones registrados en 2023. Esta disminución estuvo influenciada principalmente por el depósito de \$6,000 millones realizado ante el IRS relacionado con un litigio fiscal, además de factores como el impacto desfavorable de las fluctuaciones cambiarias, mayores pagos de impuestos, donaciones caritativas incrementadas y el efecto de la refranquicia de operaciones de embotellado, que redujo los flujos operativos habituales .

En las actividades de inversión, Coca-Cola presentó un comportamiento netamente positivo, generando \$2,524 millones en 2024, a diferencia de un consumo de efectivo de \$3,349

millones en 2023. Este resultado positivo se debió principalmente a los ingresos derivados de la venta de activos, incluyendo el refranqueo de operaciones embotelladoras y la disposición de participaciones en empresas asociadas bajo el método de participación. Entre las principales operaciones de inversión se destacaron ingresos de \$6,589 millones por ventas de inversiones frente a compras por \$5,640 millones, sumado a ingresos por disposiciones de negocios que ascendieron a \$3,485 millones . A pesar de estas entradas, Coca-Cola continuó invirtiendo en activos de capital, destinando \$2,064 millones a la compra de propiedades, planta y equipo.

Por el lado de las actividades de financiamiento, la compañía registró una salida neta de efectivo de \$6,910 millones. Dentro de este rubro, Coca-Cola emitió nueva deuda y préstamos por \$12,061 millones, pero también realizó pagos de deuda que totalizaron \$9,533 millones. Asimismo, continuó su programa de retorno de valor a los accionistas, desembolsando \$8,359 millones en dividendos y efectuando recompras de acciones propias por \$1,795 millones . Aunque se mantuvo activa en el mercado de deuda para financiar operaciones, la política de retornos a los accionistas siguió absorbiendo una parte sustancial del efectivo disponible.

En resumen, a pesar de los retos operativos y fiscales enfrentados durante el año, Coca-Cola logró cerrar 2024 con un aumento neto de \$1,796 millones en su posición de efectivo, llevando el saldo combinado de efectivo y equivalentes a \$11,488 millones al final del ejercicio . Este resultado refleja una adecuada capacidad de gestión de liquidez, aun en un contexto de fuertes presiones extraordinarias.

CONCLUSIÓN.

El análisis del ejercicio 2024 refleja que The Coca-Cola Company mantiene una plataforma sólida de crecimiento, sostenida por su portafolio diversificado, su red global de distribución y su capacidad de innovación continua. La compañía logró preservar márgenes brutos elevados y mantener niveles de liquidez saludables, aun cuando el contexto macroeconómico mundial impuso desafíos relevantes. La política de precios, la optimización de su modelo de embotellado y las inversiones estratégicas en categorías de mayor crecimiento, como bebidas sin azúcar, hidratación y café, han sido claves para sostener su desempeño operativo frente a un mercado dinámico y cada vez más competitivo.

Sin embargo, Coca-Cola enfrenta una serie de retos estructurales y coyunturales que podrían condicionar su desempeño futuro. Entre los desafíos más relevantes destacan las presiones inflacionarias sobre los costos de materias primas como el azúcar y el maíz, el riesgo cambiario derivado de su operación internacional, la creciente presión regulatoria sobre bebidas azucaradas en diversos países y la evolución de las preferencias del consumidor hacia opciones más saludables. Además, las interrupciones en las cadenas de suministro y las tensiones geopolíticas en ciertos mercados estratégicos representan riesgos adicionales que la compañía deberá gestionar con eficacia a través de una mayor resiliencia operativa y un enfoque estratégico centrado en la sostenibilidad y la innovación.

En síntesis, aunque The Coca-Cola Company exhibe una fortaleza financiera y comercial que le permite mantener una posición de liderazgo en la industria global de bebidas, su éxito futuro dependerá de su capacidad para adaptarse de manera proactiva a un entorno de riesgos crecientes. La ejecución disciplinada, la gestión eficiente de su portafolio, la apuesta por la sostenibilidad y la innovación orientada al consumidor se consolidan como los ejes fundamentales para superar los desafíos y sostener su crecimiento rentable a largo plazo.

Atentamente,
Carlos Pastor.
Zumma LC&S

Datos tomados de The Coca-Cola Company Investors Relations.
(https://investors.coca-colacompany.com/filings-reports/annual-filings-10-k?form_type=&year=2024)

Texto desarrollado con IA(*) y revisado por Zumma LC&S.

Somos Zumma LC&S y ESAN Perú para Centroamérica.

carlos.pastor@zummalcs.com

jandres@zummalcs.com

jackiedechacon@zummalcs.com

www.zummalcs.com

(*) Inteligencia Artificial.



Descargo de responsabilidad.

Este informe es exclusivamente informativo y no constituye asesoramiento financiero, legal, fiscal o de inversión. La información se basa en datos públicos y análisis objetivos, pero no se garantiza su precisión, integridad o adecuación. Las decisiones de inversión deben tomarse con la asesoría de un profesional calificado. Ni el autor ni su organización son responsables por pérdidas derivadas del uso de este informe. Invertir en mercados financieros conlleva riesgos, incluyendo la pérdida total del capital invertido.

ACERCA DE ZUMMA LC&S

Somos una firma centroamericana dedicada a brindar servicios con valor agregado en la región a través de dos columnas: Formación Ejecutiva (Learning) - Consulting & Sustainability.

Zumma LC&S se formó el 3 de octubre de 2022 en El Salvador, sin embargo sus accionistas tienen más de 25 años de experiencia en el sector de clasificación de riesgo para empresas de diferentes sectores que participan o no en el mercado de capitales. Formación Ejecutiva en Alianza con ESAN Graduate School of Business (ESAN). ESAN se ubica dentro del TOP 7 para América Latina en el Ranking de la Revista América Economía. Igualmente ESAN ocupa el 1er puesto en el ranking para Perú en el prestigioso QS World University Rankings. En el año 2024 Zumma LC&S continuó ampliando su red de alianzas y firmó un acuerdo de cooperación con la empresa Personaz, firma con amplia experiencia internacional en consultoría relacionada con sistemas de sostenibilidad, doble materialidad, certificaciones GRI (Global Reporting Initiative).



Zumma Learning, Consulting & Sustainability.



Mayo 2025

THE COCA-COLA COMPANY. ANÁLISIS FINANCIERO AÑO 2024.