

Universidad Francisco Marroquín  
Administración Financiera I  
Catedrática: Ana Del Carmen Muñoz Del Valle  
Catedrático auxiliar: Edwin Adalberto Calderón Cárdenas  
23 Septiembre 2020



## **INFORME:**

### **Proyecciones Coca-Cola Company (The)**

Ian Jenatz, Anesveth Maatens, David Corzo

## ÍNDICE

Introducción -----	3
Estados Financieros -----	4-5
Proyecciones -----	6-8
Conclusión -----	8
Anexos -----	9
Referencias -----	10

## INTRODUCCIÓN

The Coca Cola Company es una de las empresas más mundialmente conocidas. Empezó en 1886, pero hoy en día es una empresa multi milmillonaria y la empresa de bebidas más grande en el mundo. Este crecimiento se debe a varios factores, uno de los más significativos se puede ver reflejado en su misión. La misión de Coca Cola es “Refrescar el mundo... Inspirar momentos de optimismo y felicidad... Crear valor y marcar la diferencia”. El aspecto más importante dentro de esta misión es la creación de valor y diferenciación.

Sin embargo, a pesar de un crecimiento relativamente constante desde su fundación, el crecimiento de The Coca Cola Company se ve amenazado por Covid 19 y sus futuras consecuencias. El Covid 19, la pandemia que surgió a finales del año 2019, no sólo no parece tener una solución cercana, puede tener consecuencias inevitables sobre la economía, las acciones y objetivos de empresas e industrias, y los comportamientos y tendencias de consumidores. Esto significa que las empresas deben de modificar sus planes de acción drásticamente, incluyendo Coca Cola.

Por este motivo, es necesario hacer un análisis básico, en términos financieros, sobre la posición de Coca Cola en el mercado. Para esto, nos encargamos de analizar los estados financieros que hemos visto en clase y calcular las razones financieras relevantes. Finalmente, se crearon propuestas para la proyección en un plazo de 3 años. Estas propuestas se formulan a partir de nuestros supuestos, que fueron creadas en base a la situación actual de Covid y algunos objetivos principales directamente de The Coca Cola Company.

El propósito principal del trabajo es aplicar el contenido de clase a empresas reales. Se intenta utilizar los conceptos generales de los estados y razones financieras e ir más allá de sólo calcular proyecciones y el FAN. El aspecto de importancia por lo tanto, se encuentra no en el cálculo y las fórmulas utilizadas, sino en el análisis de la empresa, el razonamiento detrás de los supuestos para las proyecciones, y el análisis general sobre la dirección de la empresa en el futuro.

## ESTADOS FINANCIEROS

Se revisó el Estado de Resultados y Balance General del periodo contable de 2019.

### Análisis Vertical

En términos de un análisis vertical sobre el estado de resultados y balance general, podemos ver algunas cuentas que se resaltan a comparación con el resto. Antes que todo, podemos ver que Net Income representa un 38.74% de todas las ventas. Adicionalmente, el Costo de Ventas es una fracción pequeña de ventas siendo solamente un 39.23% en 2019. En términos de activos, podemos ver que la cuenta de Caja y Bancos representa solamente un 7.5% de todos los activos, esto significa que no tiene mucho dinero a la mano y afecta la liquidez de la empresa. Esto es reforzado por el total de Activos Circulantes, que representa solamente un 23.63% de Activos Totales, una disminución del 2018 que se encuentra en 29.96%. Por el otro lado, Pasivos Circulantes se encuentra en un 31.23%, realmente no es un valor alto pero si es un riesgo innecesario para Coca Cola, especialmente tomando en cuenta los efectos de la pandemia.

### Análisis Horizontal

A partir de los cálculos realizados en el estado de resultados y balance general, podemos ver algunos datos interesantes que muestran algunos de los movimientos históricos de Coca Cola. Primero que todo, las ventas (Net Operating Revenues) muestran cambios drásticos entre los años 2017 y 2019. Existe una disminución entre 2017 y 2018 de aproximadamente 5.28%, seguido por un aumento entre 2018 y 2019 de 8.65%. Otras cuentas como costo de ventas (Cost of Goods Sold), Utilidad Bruta en Ventas (Gross Profit) y Gastos Adicionales tienen un patrón muy similar. Por el otro lado, cuentas como Interest Income, Other Income (loss) y Net Income tienen irregularidades significativas entre los tres años. Por último, cuentas como Activos Circulantes disminuyeron drásticamente, pero Activos No Circulantes tuvieron un efecto opuesto, por lo tanto la empresa se volvió menos líquida, pero sin tener un efecto negativo sobre su solvencia a largo plazo. Este efecto es muy importante de tomar en cuenta ya que la liquidez es muy importante durante una época de transición, en este caso siendo Covid 19.

### Razones Financieras

Finantial Ratios	2018	2019	2020	2021	2022
Quick Ratio = (curr. assets - inv.) / curr. liab.	0.759	0.631	0.631	0.631	0.631
Current Ratio = curr. assets / curr. liabilities	0.866	0.757	0.757	0.767	0.779
Net Debt/EBITDA = (long term debt - cash equiv.) / operating income	1.781	2.086	2.232	2.159	1.973
Debt/Assets = curr. liab. / assets	0.346	0.312	1.304	1.284	1.260
Debt/Equity = curr. liab / total equity	1.510	1.278	1.198	1.140	1.068
Asset Turnover = net oper. revenue / ((total assets 1 + total assets 2) / 2)	0.824	0.439	0.465	0.505	0.554
ROE = equity att. to share h. / net income	0.379	0.470	2.469	2.684	2.737
ROA = operating income / total assets	0.110	0.117	0.109	0.106	0.111

**\* Basado en las fórmulas vistas en clase, no las de StockRow**

Como podemos apreciar en la imagen anteriormente presentada, The Coca-Cola Company muestra resultados beneficiosos en algunos aspectos clave.

- Quick Ratio: La empresa disminuyó marginalmente esta razón desde el año 2018 a 2019 aproximadamente  $\sim 0.12$ ; lo que significa que la empresa tiene menos capacidad de afrontar sus pasivos, por cada dólar que tiene de pasivo tendrá  $\sim 0.63$  de activo para afrontarlo sin tener en cuenta inventario, sin embargo esta razón se mantiene a partir del 2019 en adelante con una proporción muy similar año a año. Esta razón está relativamente baja puesto a que se acerca mucho de uno, sin embargo en esta industria podría ser normal, pero en general, mientras más cercano a uno o mayor a uno sea mejor.
- Current Ratio: La empresa disminuyó su capacidad de afrontar su pasivo marginalmente sin embargo no de manera significativa de 2018 a 2019; en el año 2020 en adelante se mantiene relativamente igual con 0.7 lo que significa que tienen 0.7 dólares de activo para afrontar cada dólar de pasivo incluyendo inventario, razonablemente bien ya que se acerca a uno, sin embargo que esta razón suba haría muy bien a la empresa.
- Net Debt / EBITDA: Para esta razón se busca en general que salgan valores cercanos a cero, y que haya un decrecimiento a través del tiempo, esta razón indica la proporción de deuda con la utilidad operativa, por lo que mientras más utilidad operativa más cercano a cero se vuelve. En esta empresa se tienen valores inicialmente cercanos a cero, sin embargo después llega a sobre pasar de uno a partir del año 2019, lo que significa que hay más deuda corriente que utilidad operativa, esta razón se recomienda que baje puesto a que siempre se desea que la utilidad operativa sea mayor a los pasivos.
- Debt / Assets: Esta razón, similar a la Net debt / EBITDA, se desea que sea lo más cercano a cero posible, en el caso de esta empresa esta razón crece a través de los años lo que significa que hay cada vez más deuda en relación a los activos de la empresa. Se recomienda bajar esta razón.
- Asset turnover: inicialmente (2018) los activos se están rotando en mayor proporción a los años futuros, sin embargo después decrece y se mantiene aproximadamente 0.5 hasta 2022, lo que significa que están rotando menos sus activos.
- ROE: La empresa muestra un aumento significativo creciente de 2018 a 2022 en ROE por lo que significa que están empleando mejor su capital en relación a las ventas. El hecho que haya incrementado tanto muestra que la empresa está siendo muy efectiva en el empleo de su capital, también significa que están sacando más provecho a su capital en relación a sus ventas, esto es algo deseable para cualquier empresa.
- ROA: La empresa muestra un aumento marginal también en esta razón a través del tiempo, lo que significa que están siendo marginalmente más eficientes en el empleo de sus activos en relación a ventas a través del tiempo, también es algo deseable para cualquier empresa.

### **PROYECCIÓN PARA 3 AÑOS PLAZO (2020, 2021 y 2022)**

La pandemia actual de COVID-19 tomó desprevenida a la economía mundial, alterando gravemente las proyecciones financieras elaboradas por inversores y analistas realizadas antes de 2020. Desde cambios en la demanda porque se alteraron las necesidades y prioridades de los consumidores, hasta nuevas y estrictas normas de higiene y distanciamiento en las plantas de producción además del cierre temporal de distintas tiendas minoristas alrededor del globo.

En lo que a comportamiento de ventas se refiere, Food & Beverage Insider describe que “el volumen de bebidas comestibles del primer al segundo trimestre de 2020 aumentó a medida que los consumidores llenaron sus despensas con productos básicos como agua, jugo, café, té y carbonatos.” Mientras el pánico inicial cada vez disminuye más y las restricciones se levantan, se reducirá el consumo impulsivo y habrá un aumento en el comportamiento de compra planificado. Esto alentará a los fabricantes a ofrecer una variedad de formatos y tamaños de empaque más grandes para el consumo doméstico, revirtiendo temporalmente la tendencia hacia los artículos de una sola porción. Además del empaque para llevar a casa, los minoristas asignarán más espacio a categorías económicas y resistentes, así como a artículos que se alineen con las nuevas prioridades de salud esperadas, que incluyen comodidad, alivio del estrés, apoyo inmunológico natural, hidratación y reducción de azúcar. (Telford, 2020)

Por otra parte, existen muchos gastos no planificados, en su mayoría producto de las restricciones internacionales (cuya severidad cambiaba de acuerdo a país y región), entre los que se encuentren: división de turnos para mantener menos personas en la fábrica al mismo tiempo (distanciamiento social), limitantes a sus medios de distribución de productos, proyectos de ayuda social centrados en la repartición de víveres, y especialmente, interrupciones a largo plazo de su cadena de suministro a medida que el coronavirus continúe propagándose. Dado a que depende de proveedores en China para ciertos edulcorantes agregados a su Diet Coke y bebidas sin azúcar. Citando “Es posible que veamos suministros más limitados de algunos de estos ingredientes a largo plazo en caso de que se deterioren las operaciones de producción o exportación en China.”. (Morris, 2020)

Tomando estas circunstancias en cuenta, además de información provista por los recursos en internet de la empresa, las proyecciones realizadas para The Coca-Cola Company son las siguientes:

1. Habrá un Aumento de ventas en misma proporción que el año anterior, pues aunque las ventas durante el año han tenido comportamientos inusuales, como se ha presentado anteriormente, han vendido en mucho volumen durante el primer trimestre del año. Durante los siguientes dos años aumentará gracias a el levantamiento de restricciones y

eventual adaptación a las circunstancias tanto por parte de la compañía como por parte de los clientes.

2. La compañía ahora está equilibrando una ventaja empresarial con un enfoque más estricto en menos ofertas, más grandes y más relevantes con potencial para escalar a múltiples mercados. Eliminará algunos productos “Zombies” que no rindan lo suficiente. (*How Coca-Cola Is Pivoting Its Innovation and Commercial Strategies in the COVID-19 Era*, 2020)
3. Dado que los consumidores buscan marcas establecidas y confiables durante tiempos de incertidumbre, Coca-Cola está tomando medidas para mantener en stock las ofertas más vendidas y reducir o posponer los lanzamientos de marcas planificados.
4. La empresa seguirá invirtiendo en envases que satisfagan las necesidades de los consumidores a diferentes precios y maximice los ingresos por punto de venta. Priorizará las opciones de paquetes que son adecuadas para el propósito de las ventas en línea, impulsará la inversión en promociones digitales, aumentará la visibilidad en la aplicación con tiendas de entrega electrónica y probará modelos de cumplimiento habilitados digitalmente. (*How The Coca-Cola Company Is Responding to the Coronavirus Outbreak*, 2020)

	2020	2021	2022
	Año 1	Año 2	Año 3
Net Operating Revenues	8%	9%	10%
Cost of goods sold	13%	12%	11%
Selling, general and administrative expenses	14%	13%	12%
Other operating charges	10%	9%	6%
Inventories	8%	9%	10%

*Cost of goods sold* aumentará especialmente en 2020 por los problemas de importación y exportación producto de las restricciones por COVID-19, el uso de planes de contingencia para la falta de materia prima proveniente de China (Brown, 2020), y la inversión en envases que satisfagan las necesidades de los consumidores.

*Selling, general and administrative expenses* será afectado por los costos de administración para adaptarse a la pandemia y mercadeo durante la cuarentena. *Other operating charges* aumentará por los distintos proyectos sociales que la empresa está realizando para apoyar a las familias más afectadas económicas por la cuarentena (*Coca-Cola Support of COVID-Relief Efforts to Top \$100 Million Globally*, 2020). Probablemente estos cuesten menos a medida que la economía se recupera.

La forma de financiamiento se planea de la siguiente forma:

### Año 1

Planea financiarse a través de bonos, Con un cupón del 2.9%  
Este es el precio actual del bono. (GmbH, s. f.)

### **Año 2**

Planea financiarse a través de bonos, Con un cupón del 3%  
Para recuperarse con mayor velocidad y tomando en cuenta que la economía probablemente esté en mejor estado.

### **Año 3**

Planea financiarse a través de bonos, Con un cupón del 2.8%  
La economía mejorará y ya no necesitarán tanto el financiamiento, por lo que podrán bajar el porcentaje del cupón.

## **CONCLUSIÓN**

Con 128 años, The Coca-Cola Company es una de las empresas más conocidas y duraderas, además de una de las más poderosas de su industria. Para examinar su estado actual se utilizó los conocimientos vistos en clase y se siguió de ejemplo los distintos ejercicios sobre FAN.

Se empleó el análisis vertical y horizontal para evaluar los estados financieros (sobre el periodo de 2019). De acuerdo a los datos que estos presentan, se observa que la compañía tuvo un comportamiento irregular entre 2017 a 2019 con muchos cambios drásticos en distintas cuentas en períodos distintos, que probablemente fueron fruto de cambios en planes de la administración; sin embargo, estos cambios fueron para bien, pues el *Net Income Attributable to Shareowners of The Coca-Cola Company* tuvo un aumento significativo hacia 2019. Es posible que el plan fuese seguir aumentando este en 2020; sin embargo, las estrictas y variables entre regiones, medidas de prevención de COVID-19 además de la cuarentena global y pérdidas humanas han hasta el momento afectado a todo tipo de negocios, y Coca-Cola no es la excepción. Por lo tanto, las proyecciones se realizaron en base a la información histórica de los estados financieros en conjunto con la información disponible sobre el estado actual de la economía. En estas se puede ver la disrupción y eventual adaptación a las circunstancias. Se espera una recuperación completa por parte de la empresa.



## ANEXOS

Análisis Horizontal 2019-2018	
	8%
	10%
	11%
	-57.00%

Anexo 1: Análisis horizontal 2019-2018 en el que nos basamos para realizar los porcentajes de las proyecciones.

### THE COCA-COLA COMPANY AND SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENTS OF SHAREOWNERS' EQUITY (In millions except per share data)

Year Ended December 31,	2019	2018	2017
<b>Equity Attributable to Shareowners of The Coca-Cola Company</b>			
<b>Number of Common Shares Outstanding</b>			
Balance at beginning of year	4,268	4,259	4,288
Treasury stock issued to employees related to stock-based compensation plans	33	48	53
Purchases of stock for treasury	(21)	(39)	(82)
Balance at end of year	4,280	4,268	4,259
<b>Common Stock</b>	\$ 1,760	\$ 1,760	\$ 1,760
<b>Capital Surplus</b>			
Balance at beginning of year	16,520	15,864	14,993
Stock issued to employees related to stock-based compensation plans	433	467	655
Stock-based compensation expense	201	225	219
Other activities	—	(36)	(3)
Balance at end of year	17,154	16,520	15,864
<b>Reinvested Earnings</b>			
Balance at beginning of year	63,234	60,430	65,502
Adoption of accounting standards <sup>1</sup>	546	3,014	—
Net income attributable to shareowners of The Coca-Cola Company	8,920	6,434	1,248
<b>Dividends</b> (per share — \$1.60, \$1.56 and \$1.48 in 2019, 2018 and 2017, respectively)	(6,845)	(6,644)	(6,320)

Anexo 2: Dividendos obtenidos del *Consolidated Statements of Shareowners' Equity* y *Consolidated Statements Of Cash Flows*

## REFERENCIAS

Brown, D. (2020, marzo 3). *Coca-Cola: Can coronavirus affect your Diet Coke habit?* [News Outlet]. USA TODAY.

<https://www.usatoday.com/story/money/2020/02/27/coronavirus-coca-cola-warns-impact-diet-coke-supply-chain/4890071002/>

*Coca-Cola Support of COVID-Relief Efforts to Top \$100 Million Globally.* (2020, abril 27).

<https://www.coca-colacompany.com/news/coca-cola-support-of-covid-relief-efforts-to-top-100-million-globally>

GmbH, finanzen net. (s. f.). *COCA-COLA CO., THEDL-NOTES 2017(17/27) Bond | Markets*

*Insider.* Markets.Businessinsider.Com. Recuperado 28 de septiembre de 2020, de

[https://markets.businessinsider.com/bonds/coca-cola\\_co-\\_thedl-notes\\_201717-27-bond-2027-us191216ce82](https://markets.businessinsider.com/bonds/coca-cola_co-_thedl-notes_201717-27-bond-2027-us191216ce82)

*How Coca-Cola is Pivoting its Innovation and Commercial Strategies in the COVID-19 Era.*

(2020, junio 18).

<https://www.coca-colacompany.com/news/how-coca-cola-is-pivoting-its-innovation-and-commercial-strategies-in-the-covid-19-era>

*How The Coca-Cola Company is Responding to the Coronavirus Outbreak.* (2020, mayo 20).

<https://www.coca-colacompany.com/news/how-the-coca-cola-company-is-responding-to-the-coronavirus-outbreak>

Morris, C. (2020, marzo 3). *Coronavirus is affecting everything—Even Diet Coke.* Fortune.

<https://fortune.com/2020/03/03/coronavirus-diet-coke/>

Telford, H. (2020, mayo 28). *COVID-19 impact on beverage supply chain.* Food Beverage Insider.

<https://www.foodbeverageinsider.com/beverages/covid-19-impact-beverage-supply-chain>

n