



Enero 2025

YUM! BRANDS INC Y SUBSIDIARIAS. ANÁLISIS FINANCIERO 9 MESES 2024





**CONOCE NUESTRA
OFERTA ACADÉMICA.**

ÍNDICE.

Tema	Página
Prólogo	5
Naturaleza y negocio de Yum! Brands, Inc.	6
Desempeño comercial por División.	7
Análisis del estado de resultados consolidado de Yum! Brands, Inc.	8
Análisis del balance general consolidado de Yum! Brands, inc.	9
Análisis del flujo de efectivo consolidado de Yum! Brands, Inc.	11
Opinión sobre tenencia de las acciones de Yum! Brands, Inc.	12
Conclusión.	14
Referencia de datos.	15
Acerca de Zumma LC&S.	16
Descargo de responsabilidad.	18
Página dejada en blanco	19

PRÓLOGO.

Yum! Brands, Inc. se posiciona como un actor clave en la industria global de restaurantes de comida rápida y casual, respaldado por un portafolio de marcas icónicas como KFC, Taco Bell, Pizza Hut y The Habit Burger Grill. Este informe presenta un análisis integral del desempeño de la compañía al 30 de septiembre de 2024, evaluando no solo sus resultados financieros y operativos, sino también los retos y oportunidades que enfrentan sus divisiones en un entorno altamente competitivo. Mientras que KFC y Taco Bell continúan consolidando su crecimiento y liderazgo, divisiones como Pizza Hut y The Habit Burger Grill han enfrentado una ligera contracción en ingresos y participación de mercado, destacando la necesidad de ajustes estratégicos para 2025.

El análisis detalla cómo Yum! Brands ha gestionado su estructura financiera, equilibrando la expansión internacional, el retorno al accionista y la innovación tecnológica. Aunque los ingresos totales crecieron un 3% en comparación con 2023, impulsados por el sólido desempeño de Taco Bell y KFC, la presión en márgenes operativos y el aumento en los costos han afectado los resultados netos. La disminución en la participación de Pizza Hut y el ritmo lento de crecimiento de The Habit Burger Grill reflejan los retos específicos de estas marcas, subrayando la importancia de estrategias adaptativas para revertir estas tendencias y mantener el equilibrio en su portafolio.

Conocer los resultados consolidados al cierre de 2024 será fundamental para evaluar la capacidad de Yum! Brands de cerrar el año con una posición sólida y encarar los desafíos pendientes. Igualmente, las estrategias definidas para 2025 serán clave para abordar la creciente competencia, fortalecer las divisiones con mayor potencial y revitalizar aquellas que enfrentan dificultades. Este informe busca ofrecer una visión clara de la evolución de la compañía, subrayando tanto sus fortalezas como las áreas críticas donde debe enfocar sus esfuerzos para mantener su liderazgo global en los años venideros.

Carlos Pastor
Zumma LC&S
Enero 2025.

Naturaleza y negocio de YUM! BRANDS, INC.

Yum! Brands, Inc. es una de las compañías líderes a nivel global en la industria de restaurantes de comida rápida y casual, operando a través de marcas icónicas que incluyen KFC, Taco Bell, Pizza Hut y The Habit Burger Grill. Fundada en 1997 y con sede en Louisville, Kentucky, Yum! Brands se ha establecido como un referente en la innovación del sector y en el modelo de franquicias, manteniendo más del 98% de sus restaurantes operados por franquiciados independientes.

La naturaleza del negocio de Yum! Brands se centra en ofrecer experiencias gastronómicas accesibles, rápidas y convenientes para los consumidores en diversas categorías. A través de su estrategia "Recipe for Good Growth," la compañía busca expandir sus operaciones globales mediante innovación tecnológica, desarrollo de nuevas unidades, y fortalecimiento de las relaciones con sus franquiciados. Su modelo de negocio se caracteriza por la estandarización de procesos, la implementación de tecnología avanzada y un enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Las marcas de Yum! Brands tienen una presencia significativa en el mercado global. KFC, fundada en 1939, es líder mundial en la categoría de pollo frito y cuenta con aproximadamente 29,900 restaurantes en 149 países. Pizza Hut, con más de 19,800 unidades en 109 países, domina el mercado de pizzas a través de sus formatos de entrega, consumo en local y para llevar. Taco Bell, especializada en comida de estilo mexicano, opera más de 8,500 restaurantes en 32 países, siendo la marca de mayor concentración en Estados Unidos dentro del portafolio. Finalmente, The Habit Burger Grill, que cuenta con 378 restaurantes en tres países, se posiciona en el segmento de hamburguesas premium con un enfoque en productos a la parrilla preparados al momento.

En términos de participación de mercado, Yum! Brands se distingue por su enfoque en la expansión internacional. Aproximadamente el 69% de sus restaurantes están ubicados fuera de los Estados Unidos, lo que refleja su apuesta por mercados emergentes y su capacidad para adaptarse a las necesidades locales. China es uno de los mercados más importantes para la compañía, operado a través de Yum China, su mayor franquiciado, que administra más de 13,700 restaurantes. En América Latina y el Caribe, KFC y Pizza Hut tienen una fuerte presencia, mientras que en Europa, Medio Oriente y África, las marcas han logrado un crecimiento sostenido gracias a su capacidad de innovación y estrategias adaptadas a las condiciones locales.

Con un total de 58,708 restaurantes distribuidos en 157 países y territorios, Yum! Brands ha consolidado su liderazgo global mediante la combinación de expansión geográfica, alianzas estratégicas y una propuesta de valor enfocada en calidad, y conveniencia. Este posicionamiento estratégico ha permitido a la compañía mantenerse como un actor clave en la industria de restaurantes de comida rápida y casual a nivel mundial

Desempeño comercial por División.

En los primeros nueve meses de 2024, Yum! Brands registró ingresos totales de \$5,187 millones, lo que representa un crecimiento del 3% frente a los \$5,040 millones obtenidos en el mismo periodo de 2023. Al desglosar la contribución de cada división al ingreso total, KFC sigue liderando con \$2,134 millones, equivalente al 41.1% del total, seguido de Taco Bell con \$1,930 millones (37.2%), Pizza Hut con \$715 millones (13.8%) y The Habit Burger Grill con \$408 millones (7.9%). Sin embargo, algunas divisiones mostraron cambios en su participación relativa en comparación con 2023, destacando una ligera pérdida de participación de Pizza Hut.

KFC, la división más grande, mantuvo su dominio con ingresos de \$2,134 millones en 2024, representando un aumento del 3% en comparación con los \$2,069 millones de 2023. Su participación en el ingreso total permaneció estable, beneficiándose de un sólido desempeño en mercados internacionales, especialmente en China y otras regiones de Asia-Pacífico, mientras que el crecimiento en Estados Unidos fue moderado. El enfoque de KFC en la expansión de unidades y las ventas digitales ayudó a mantener su posición en un entorno competitivo.

Taco Bell, con \$1,930 millones en ingresos al tercer trimestre de 2024, mostró un crecimiento del 6% frente a los \$1,822 millones de 2023, consolidándose como la segunda mayor contribuyente a los ingresos totales de Yum! Brands. Su participación en el ingreso total aumentó ligeramente del 36.2% en 2023 al 37.2% en 2024, reflejando el éxito de sus estrategias de innovación de menú y digitalización. En Estados Unidos, su mercado principal, Taco Bell lideró el crecimiento de la compañía, impulsado por nuevas aperturas y un aumento en las ventas mismas tiendas.

Pizza Hut, por otro lado, reportó ingresos de \$715 millones en 2024, una disminución del 3% respecto a los \$738 millones de 2023. Su participación en el ingreso total se redujo del 14.6% en 2023 al 13.8% en 2024. La división enfrentó

desafíos en mercados maduros, particularmente en Estados Unidos, donde la competencia en el segmento de entrega afectó su desempeño. Sin embargo, Pizza Hut continúa optimizando sus operaciones y fortaleciendo su red de franquicias para recuperar participación en el mercado.

The Habit Burger Grill generó \$408 millones en ingresos, con una leve disminución frente a los \$411 millones del año anterior. Su participación en el ingreso total se mantuvo prácticamente sin cambios, representando el 7.9% en 2024 frente al 8.2% en 2023. Aunque las ventas mismas tiendas fueron estables, la división avanzó a un ritmo más lento en la expansión de nuevas unidades en el segmento premium de hamburguesas.

En general, Yum! Brands continúa mostrando un desempeño sólido, aunque con variaciones entre sus divisiones. Mientras Taco Bell y KFC consolidaron o incrementaron su participación en los ingresos totales, Pizza Hut enfrentó una leve contracción, reflejando la importancia de continuar adaptando las estrategias para abordar dinámicas competitivas en mercados clave.

Análisis del estado de resultados consolidado de Yum! Brands, Inc. (US\$ millones)

El informe financiero consolidado condensado al 30 de septiembre de 2024 para Yum! Brands, Inc. incluye un análisis detallado de los ingresos y gastos acumulados por nueve meses (year-to-date) en comparación con el mismo periodo de 2023. Este análisis proporciona una visión integral sobre la gestión operativa y financiera de la compañía, destacando tanto su desempeño general como las dinámicas dentro de sus principales divisiones.

Los ingresos totales ascendieron a \$5,187 millones en 2024, lo que representa un aumento del 3% en comparación con los \$5,040 millones registrados en 2023. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por la división Taco Bell, que mostró un incremento del 6% gracias al aumento en ventas mismas tiendas y la apertura de nuevas unidades. KFC también contribuyó al crecimiento con un aumento del 3%, favorecido por un desempeño sólido en mercados internacionales como Asia-Pacífico. En contraste, Pizza Hut experimentó una disminución del 3% en ingresos, pasando de \$738 millones en 2023 a \$715 millones en 2024, afectada por una competencia intensa en mercados clave. Por su parte, The Habit Burger Grill mostró una ligera contracción, reduciendo sus

ingresos de \$411 millones a \$408 millones, reflejando un crecimiento más lento en nuevas aperturas.

En términos de costos, el ratio de costos operativos a ventas (total costs and expenses, net / total revenues) aumentó ligeramente, pasando de 66.1% en 2023 a 66.4% en 2024, debido a mayores costos de insumos y gastos operativos. La eficiencia operativa en restaurantes (Company restaurant expenses / Company sales) se deterioró marginalmente, del 82.9% en 2023 al 83.5% en 2024, lo que indica presiones en los márgenes de restaurantes propios. Los gastos de marketing y otros relacionados con franquicias (franchise advertising and other service expense / franchise contributions for advertising and other services) permanecieron prácticamente constantes, manteniéndose en torno al 99.9% en ambos periodos, lo que sugiere una gestión eficiente de los recursos en esta área.

El margen operativo (Operating Profit / total revenues) mostró una ligera disminución, pasando de 33.9% en 2023 a 33.7% en 2024, reflejando el impacto de mayores costos operativos. La cobertura de interés neto del EBIT (Interest expense, net / Operating Profit) mejoró, pasando de 22.3% en 2023 a 20.5% en 2024. Finalmente, el margen neto (Net Income / total revenues) se redujo del 22.5% en 2023 al 20.5% en 2024, afectado por mayores impuestos y menores ganancias relacionadas con inversiones.

En cuanto al análisis del "basic earnings per common share", el valor al cierre del tercer trimestre de 2024 se situó en \$3.70 por acción, ligeramente menor a los \$3.83 registrados en el mismo periodo de 2023. Esta disminución refleja los retos enfrentados por la compañía en la contención de costos y la presión sobre los ingresos netos, pese a los esfuerzos por impulsar el crecimiento en sus divisiones principales. Sin embargo, la solidez operativa en Taco Bell y KFC mitigó en parte estos efectos, posicionando a Yum! Brands para continuar adaptándose a las demandas de un mercado altamente competitivo.

Análisis del balance general consolidado de Yum! Brands, Inc. (US\$ millones)

El análisis comparativo de los balances generales consolidados condensados al 30 de septiembre de 2024 y al 31 de diciembre de 2023 de Yum! Brands, Inc. revela cambios significativos en las principales cuentas de activo, pasivo y patrimonio. Este informe, combinado con la información proporcionada sobre los pasivos, destaca las dinámicas financieras clave y evalúa ratios críticos para entender la gestión de la compañía durante este periodo.

Gestión de los Activos

El total de activos aumentó de \$6,231 millones al 31 de diciembre de 2023 a \$6,461 millones al 30 de septiembre de 2024, reflejando un incremento del 3.7%. Este crecimiento se atribuye principalmente al aumento en activos fijos netos, que pasaron de \$1,197 millones a \$1,300 millones, impulsados por inversiones en expansión y mejoras en propiedades, planta y equipo. El ratio de participación del activo fijo en el total de activos se incrementó ligeramente de 19.2% a 20.1%, indicando un fortalecimiento en los recursos físicos de la empresa.

El efectivo y equivalentes de efectivo disminuyeron de \$512 millones a \$457 millones, reflejando una caída del 10.7%. Esto redujo la participación del efectivo en los activos corrientes de 31.8% a 28.1%, lo cual está relacionado con el uso de efectivo para actividades de financiamiento, incluyendo recompra de acciones y pagos de dividendos, y para adquisiciones estratégicas, como la expansión en el Reino Unido e Irlanda.

Gestión del Pasivo

El total de pasivos mostró un incremento marginal, de \$14,089 millones a \$14,135 millones. La deuda financiera de largo plazo se mantuvo relativamente estable, pasando de \$11,142 millones a \$11,169 millones. La proporción de la deuda financiera de largo plazo respecto a la deuda total (largo y corto plazo) se mantuvo alta, en torno al 99.8%, reflejando el enfoque de la empresa en estructuras de financiamiento a largo plazo.

La deuda a corto plazo disminuyó de \$53 millones a \$24 millones, principalmente debido a amortizaciones programadas de préstamos. Las cuentas por pagar y otros pasivos corrientes disminuyeron de \$1,169 millones a \$1,138 millones, lo que contribuyó a una mejora en el índice de liquidez general, que pasó de 1.26 al cierre de 2023 a 1.37 al tercer trimestre de 2024. Este aumento refleja una mejora en la capacidad de la compañía para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos líquidos.

Gestión del Patrimonio

El déficit acumulado en el patrimonio de los accionistas se redujo de \$7,858 millones a \$7,674 millones, reflejando un cambio positivo del 2.3%. Este cambio estuvo impulsado por las ganancias acumuladas de \$1,063 millones durante los nueve meses de 2024, parcialmente compensadas por dividendos declarados y pagos de \$568 millones y la recompra de acciones por un valor de \$327 millones. La nota 4 destaca que la compañía tiene autorización para recomprar acciones por un valor adicional de \$1,723 millones, lo que podría impactar futuras métricas patrimoniales.

Conclusión

Yum! Brands ha demostrado una gestión financiera sólida, equilibrando inversiones en activos fijos con retornos a los accionistas y manteniendo una estructura de deuda estable. Sin embargo, la disminución del efectivo y el aumento en el uso de financiamiento a largo plazo destacan la necesidad de monitorear la liquidez y la capacidad de endeudamiento.

Análisis del flujo de efectivo consolidado de Yum! Brands, Inc. (US\$ millones)

El análisis del estado de flujos de efectivo consolidado condensado no auditado de Yum! Brands, Inc. para los primeros nueve meses de 2024 revela cómo la compañía gestionó el efectivo a través de sus actividades operativas, de inversión y financiamiento, mostrando cambios significativos en comparación con el mismo periodo de 2023.

En las actividades operativas, Yum! Brands generó un flujo neto de efectivo de \$1,176 millones en 2024, ligeramente superior a los \$1,155 millones generados en 2023. Este aumento fue impulsado principalmente por la capacidad de la empresa para mantener un sólido desempeño operativo, con ingresos netos de \$1,063 millones y un impacto positivo de \$120 millones en depreciación y amortización, que aumentaron en comparación con el año anterior. Sin embargo, los cambios en impuestos por pagar tuvieron un efecto negativo, con una reducción de \$67 millones, frente a una disminución más moderada de \$4 millones en 2023, lo que refleja un mayor pago de impuestos en 2024. Los ajustes relacionados con cuentas por pagar y otros pasivos también impactaron negativamente, con una reducción de \$46 millones frente a \$52 millones en 2023.

En términos de actividades de inversión, Yum! Brands registró un uso neto de efectivo de \$292 millones en 2024, un aumento significativo en comparación con los \$4 millones utilizados en 2023. Esto se debió a una adquisición estratégica en el Reino Unido e Irlanda por \$174 millones, así como por el gasto de capital de \$151 millones. A pesar de estas inversiones, Yum! Brands generó ingresos de \$104 millones por la venta de su participación en Devyani International Limited, lo que mitigó parcialmente el impacto en el flujo de efectivo.

Las actividades de financiamiento mostraron un uso neto de efectivo de \$991 millones en 2024, frente a \$921 millones en 2023. Este incremento se debe principalmente al aumento en los pagos de deuda a largo plazo, que alcanzaron \$472 millones, así como a mayores pagos de dividendos, que aumentaron a \$565

millones en comparación con \$508 millones en 2023. Además, la compañía intensificó sus recompras de acciones, invirtiendo \$327 millones en 2024 frente a \$50 millones en el mismo periodo del año anterior. Estas actividades reflejan un enfoque en retornar valor a los accionistas, aunque a costa de reducir los niveles de efectivo disponibles.

Finalmente, el efectivo y equivalentes de efectivo al cierre del periodo disminuyeron a \$627 millones en 2024, frente a \$724 millones al inicio del año y \$875 millones al cierre de los primeros nueve meses de 2023. Este análisis destaca una estrategia de gestión del efectivo orientada hacia la expansión y el retorno al accionista, aunque con un mayor uso de recursos en actividades de financiamiento e inversión en comparación con el año anterior.

Opinión sobre tenencia de las acciones de Yum! Brands, Inc. (US\$).

Sobre la data al 19 de enero 2024, las acciones de Yum! Brands, Inc. (YUM) han generado opiniones diversas entre los analistas financieros, reflejando tanto los desafíos actuales como las oportunidades futuras de la compañía. Según datos de MarketScreener, la percepción de los analistas hacia Yum! Brands ha mostrado un deterioro en los últimos cuatro meses, destacando una revisión negativa en las expectativas sobre el rendimiento de sus acciones. Este cambio se atribuye a factores como la presión en los márgenes y una menor demanda en algunos mercados clave.

Por otro lado, Oppenheimer ha identificado a Yum! Brands como una de sus principales recomendaciones de inversión para 2025, mejorando su calificación a "rendimiento superior". Este optimismo se basa en las expectativas de crecimiento sostenido en las divisiones de KFC y Taco Bell, que continúan mostrando fortaleza operativa y estrategias innovadoras para captar nuevos consumidores. Sin embargo, los resultados financieros recientes no cumplieron con las expectativas del mercado, lo que Reuters atribuye a una disminución en la demanda tanto en Estados Unidos como en mercados internacionales, impulsada por un entorno económico desafiante y consumidores con presupuestos más ajustados.

Actualmente, el consenso de los analistas, según Stock Analysis, califica las acciones de Yum! Brands con una recomendación de "mantener" y establece un precio objetivo promedio de \$145.69, lo que representa un potencial de aumento del 15.84% respecto al precio actual. Esta visión mixta refleja tanto los riesgos asociados con la desaceleración de la demanda como la confianza en las estrategias de expansión y digitalización de la compañía, especialmente en sus

marcas líderes. En resumen, aunque Yum! Brands enfrenta desafíos significativos, su capacidad para innovar y adaptarse sigue siendo un punto clave que mantiene el interés de los inversionistas y analistas financieros. Por lo anterior, será relevante conocer los resultados consolidados de la operación al cierre de 2024 y las perspectivas estratégicas.

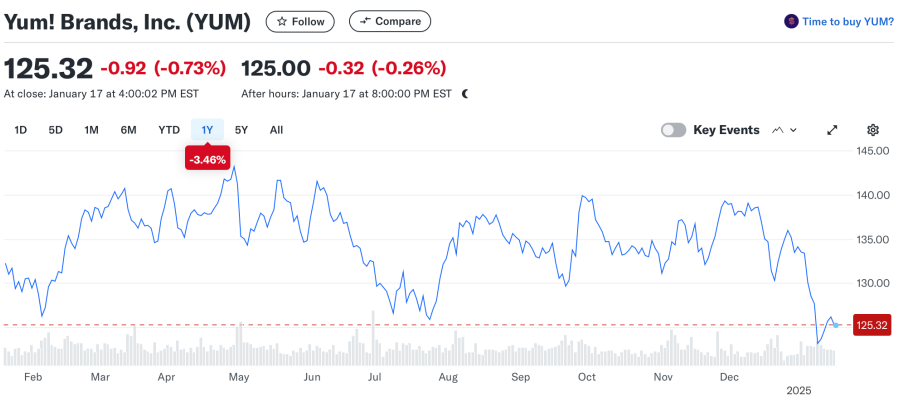


Gráfico tomado de Yahoo Finacial el 19/01/2025.

CONCLUSIÓN.

Yum! Brands, Inc. se mantiene como un líder global destacado en la industria de restaurantes de comida rápida y casual, respaldado por su modelo de franquicias y su capacidad para adaptarse a las tendencias del mercado. Durante los primeros nueve meses de 2024, divisiones como KFC y Taco Bell impulsaron el crecimiento de los ingresos totales, gracias a su expansión internacional, estrategias de digitalización y un enfoque en la innovación de sus menús. Sin embargo, marcas como Pizza Hut y The Habit Burger Grill enfrentaron retos importantes, especialmente en mercados clave donde compiten directamente con grandes actores como Domino's Pizza, Papa John's, McDonald's y Shake Shack, que han intensificado su presencia y estrategias.

El análisis financiero muestra que Yum! Brands ha administrado sus recursos de manera responsable, equilibrando inversiones en tecnología, nuevas aperturas y la generación de valor para sus accionistas a través de dividendos y recompra de acciones. Sin embargo, las presiones en los márgenes operativos y la reducción de la participación de Pizza Hut en los ingresos totales reflejan los desafíos que enfrenta la compañía ante la fuerte competencia de líderes como Domino's Pizza en el segmento de entrega y McDonald's en la oferta de productos accesibles y convenientes. Estos factores subrayan la importancia de estrategias más focalizadas para revertir estas tendencias y mantener la competitividad en mercados altamente saturados.

A medida que Yum! Brands se prepara para presentar los resultados del año 2024 así como las estrategias para 2025, será fundamental evaluar cómo aborda los retos presentados por sus principales competidores. La compañía cuenta con una base operativa sólida y un historial probado de adaptación, que le permitirá implementar acciones concretas para fortalecer divisiones con menor rendimiento y consolidar el crecimiento en segmentos clave. Su capacidad para innovar y liderar en mercados internacionales seguirá siendo crucial para enfrentar no solo la competencia directa de gigantes globales como McDonald's y Domino's, sino también la presión de marcas emergentes que buscan captar una mayor participación en el mercado global de alimentos rápidos y casuales.

Atentamente,
Carlos Pastor.
Zumma LC&S.

Datos tomados de Yum! Brands, Inc. Investors Relations.
(<https://investors.yum.com/corporateprofile/default.aspx>)
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.



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).- ZUMMA LC&S junto con ESAN de Perú firmaron un acuerdo de cooperación a través del cual ZUMMA LC&S promoverá la Formación Ejecutiva para profesionales que deseen ampliar su conocimiento en diversas áreas de Educación Ejecutiva. 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.



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.

Yum! Brands, Inc.		
BALANCES CONSOLIDADOS CONDENSADOS		
(En millones, no auditado)		
	Al 31 de diciembre, 2023	Al 30 de septiembre, 2024
Activos corrientes		
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$512	\$457
Cuentas por cobrar, netas	737	708
Gastos prepagados y otros activos corrientes	360	460
Activos corrientes totales	1,609	1,625
Propiedad y equipo, neto	1,197	1,300
Goodwill	642	735
Activos intangibles, netos	377	416
Otros activos no corrientes	1,361	1,352
Impuestos diferidos	1,045	1,033
Activos totales	6,231	6,461
Pasivos corrientes		
Cuentas por pagar y otros pasivos corrientes	1,169	1,138
Impuestos sobre la renta por pagar	55	24
Préstamos a corto plazo	53	24
Total pasivos corrientes	1,277	1,186
Deuda a largo plazo	11,142	11,169
Otros pasivos y créditos diferidos	1,670	1,780
Pasivos totales	14,089	14,135
Acciones comunes, sin valor nominal, 750 acciones autorizadas, 280 acciones emitidas en 2024 y 281 emitidas en 2023	60	0
Déficit acumulado	(7,616)	(7,389)
Pérdida integral acumulada	(302)	(285)
Déficit total del patrimonio de los accionistas	(7,858)	(7,674)
Total pasivo y déficit del patrimonio de los accionistas	\$6,231	\$6461

Yum! Brands, Inc.		
ESTADOS DE OPERACIONES CONSOLIDADOS CONDENSADOS		
(En millones, no auditado)		
	Nueve Meses que terminaron el 30 de septiembre, 2023	2024
Ingresos		
Ventas totales	\$5,040	\$5,187
Costos y gastos, neto		
Gastos de restaurantes propios de la compañía	1,239	1,393
Gastos generales y administrativos	840	830
Gastos de franquicias y propiedades	95	90
Gastos de publicidad y otros servicios de franquicia	1,183	1,169
Refranquicias (ganancia) pérdida	(40)	(31)
Otros (ingresos) gastos	14	(10)
Total de costos y gastos, neto.	3,331	3,441
Resultado de operación	1,709	1,746
Inversión (ingresos) gastos, neto	(21)	21
Otros gastos (ingresos) de pensiones	(5)	(5)
Gastos por intereses, neto	381	358
Ingreso antes de impuestos sobre la renta	1,354	1,372
Previsión de impuestos sobre la renta	220	309
Ingreso Neto	1,134	1,063
Ganancias básicas por acción común	\$4.03	\$3.77
Ganancias diluidas por acción común	3.97	3.73
Dividendos declarados por acción común	1.815	2.01
Ventas de la compañía		
Ingresos	\$1,495	\$1,667
Ingresos de franquicias y propiedades		
Ingresos	\$2,351	\$2,350
Contribuciones de franquicias por publicidad y otros servicios		
Ingresos	\$1,194	\$1,170

Página dejada en blanco.



Enero 2025

YUM! BRANDS INC Y SUBSIDIARIAS. ANÁLISIS FINANCIERO 9 MESES 2024