



Abril 2025

PEPSICO ANÁLISIS FINANCIERO AÑO 2024.





**CONOCE NUESTRA
OFERTA ACADÉMICA.**

ÍNDICE.

Tema	Página
Conozca la oferta académica de Zumma LC&S.	3
Prólogo	5
Resumen de las operaciones de PepsiCo.	7
Resumen de las operaciones por división geográfica de PepsiCo.	9
Análisis del balance general consolidado de PepsiCo.	11
Análisis del estado de resultado consolidado de PepsiCo.	13
Análisis del flujo de efectivo consolidado de PepsiCo	14
Análisis del retorno sobre el capital de PepsiCo.	16
Adquisiciones y desinversiones en PepsiCo.	18
Subsidiarias de PepsiCo en América Latina	19
Conclusiones	22
Procedencia de datos	23
Acerca de Zumma LC&S.	18

PRÓLOGO.

PepsiCo es, sin duda, uno de los conglomerados globales más reconocidos y diversificados del sector de alimentos y bebidas. En este informe se presenta un recorrido analítico que busca no solo describir los resultados financieros del ejercicio 2024, sino también interpretar los fundamentos estratégicos y operativos que han sostenido su crecimiento en un entorno volátil y exigente. A través de una lectura detallada de su Formulario 10-K ante la SEC, se ha elaborado un documento que combina análisis financiero con contexto estratégico, de modo que pueda ser comprendido tanto por inversionistas sofisticados como por lectores interesados en conocer a fondo el modelo de negocio de la empresa.

Durante 2024, PepsiCo demostró una notable capacidad de adaptación frente a desafíos complejos como la inflación de costos, cambios regulatorios, disrupciones en las cadenas de suministro y transformaciones en las preferencias del consumidor. El desempeño por segmento operativo, junto con el análisis de los principales estados financieros y métricas clave como el ROIC, permite observar cómo la empresa logró sostener su rentabilidad sin comprometer sus valores de sostenibilidad, innovación y eficiencia. El marco estratégico PepsiCo Positive (pep+) fue particularmente relevante, mostrando avances tangibles en los compromisos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG).

El informe también profundiza en áreas claves como reestructuración organizativa, gestión de activos intangibles, adquisiciones estratégicas y composición regional del portafolio. Estos temas evidencian cómo PepsiCo no solo se enfoca en la rentabilidad inmediata, sino que invierte activamente en construir un modelo de negocio resiliente y escalable. Asimismo, la revisión por países de las subsidiarias en América Latina permite comprender el alcance regional de sus operaciones y la importancia estratégica que la región representa para el grupo.

Este trabajo se ha desarrollado bajo un enfoque estructurado y técnico, pero con un lenguaje claro y accesible que permite conectar las cifras financieras con la lógica empresarial que las respalda. Con ello, se busca ofrecer un

instrumento útil para la toma de decisiones de inversionistas, analistas y observadores del sector, al tiempo que se reconoce el papel de PepsiCo como actor clave en la transformación sostenible y rentable de la industria global de consumo masivo .

Carlos Pastor
Zumma LC&S
Abril de 2025.

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.

Resumen de las operaciones de PepsiCo.

A continuación se presenta un análisis más amplio y detallado del apartado “Our Business” del Formulario 10-K de PepsiCo correspondiente al ejercicio fiscal 2024, integrando una revisión específica de la estructura operativa de la compañía, el enfoque estratégico, su portafolio de marcas, y un repaso a los principales riesgos que enfrentó durante el período.

PepsiCo es una compañía multinacional de alimentos y bebidas con una estructura global sumamente diversificada. Al cierre del ejercicio 2024, la empresa operaba a través de siete segmentos geográficos y operativos: Frito-Lay North America (FLNA), Quaker Foods North America (QFNA), PepsiCo Beverages North America (PBNA), Latin America (LatAm), Europe, Africa, Middle East and South Asia (AMESA), y Asia Pacific, Australia/New Zealand and China (APAC). Esta segmentación permite a la compañía adaptar su estrategia de portafolio y distribución a las características específicas de cada región, fortaleciendo su competitividad y resiliencia operativa.

Dentro de su propuesta de valor, PepsiCo consolida una de las carteras de productos más sólidas del mundo, con marcas como Lay's, Doritos, Cheetos, Quaker, Pepsi-Cola, Gatorade y Mountain Dew, todas ellas reconocidas globalmente. El portafolio incluye snacks salados, cereales, bebidas carbonatadas y no carbonatadas, productos de nutrición y alimentos de conveniencia, con presencia en más de 200 países. En 2024, esta diversificación fue clave para mitigar impactos adversos en mercados específicos, permitiendo a la compañía mantener resultados operativos estables pese a la alta volatilidad global.

Uno de los ejes estratégicos centrales durante el año fue la implementación y avance del marco PepsiCo Positive (pep+), que busca integrar sostenibilidad y propósito a través de toda la cadena de valor. Bajo esta iniciativa, PepsiCo ha impulsado prácticas más responsables en abastecimiento agrícola, uso eficiente del agua, reducción de emisiones y desarrollo de envases sostenibles. Este enfoque también se refleja en la formulación de productos con perfiles nutricionales mejorados, impulsando innovaciones en categorías de bajo contenido calórico, bebidas hidratantes y snacks funcionales.

Ahora bien, en un entorno macroeconómico desafiante como el de 2024, la compañía enfrentó múltiples riesgos operacionales y estratégicos, que son detalladamente explicados en el informe. Entre ellos destacan:

1. Volatilidad de materias primas: PepsiCo está expuesta a fluctuaciones en los precios de insumos clave como maíz, azúcar, papa, aceite vegetal y resinas plásticas. Aunque la empresa utiliza contratos a futuro y estrategias de cobertura para mitigar estos efectos, el impacto en el costo de ventas puede ser significativo y alterar márgenes operativos.
2. Riesgo de tipo de cambio: La exposición a divisas internacionales representa una vulnerabilidad constante para PepsiCo, dado que más del 40% de sus ingresos provienen de fuera de Estados Unidos. Devaluaciones en mercados emergentes o fluctuaciones abruptas en monedas clave pueden afectar negativamente los resultados consolidados.
3. Regulación y fiscalidad: Cambios normativos, impuestos especiales sobre bebidas azucaradas, restricciones de marketing y etiquetado nutricional en distintas jurisdicciones impactan la forma en que PepsiCo opera e interactúa con consumidores. La compañía monitorea constantemente entornos regulatorios locales para adaptar su oferta de manera proactiva.
4. Cambios en hábitos de consumo: Existe un riesgo asociado a la evolución de las preferencias del consumidor hacia productos más saludables o con menor impacto ambiental. Aunque la empresa ha invertido en innovación y reformulación, la rapidez con que se produzcan estos cambios puede representar desafíos comerciales.
5. Cadenas de suministro y logística: Las disrupciones globales en transporte, disponibilidad de materias primas y costos logísticos afectaron de forma intermitente la eficiencia de la cadena de suministro, en especial en regiones con conflictos geopolíticos o desastres naturales. PepsiCo ha implementado mejoras en sus sistemas logísticos y ha fortalecido alianzas estratégicas para minimizar el riesgo de desabastecimiento.
6. Riesgos reputacionales: Como empresa global, PepsiCo está expuesta a riesgos asociados con la percepción pública, incluidos escándalos de seguridad alimentaria, incumplimientos ambientales, conflictos laborales o controversias en redes sociales. Para mitigar este riesgo, la empresa cuenta con protocolos de respuesta y auditoría ética interna.
7. Dependencia de socios externos: Una parte significativa del modelo de negocio se basa en embotelladores y distribuidores independientes. Si bien esta estrategia otorga flexibilidad y alcance, también representa una exposición a terceros sobre los que PepsiCo no tiene control directo, afectando potencialmente el cumplimiento de estándares operativos.

En conclusión, el apartado “Our Business” revela una empresa global altamente estructurada, con un modelo de crecimiento centrado en la innovación, sostenibilidad, y eficiencia operativa. Si bien el entorno 2024 presentó condiciones retadoras, PepsiCo demostró capacidad de adaptación, expansión sostenida y un manejo estratégico del riesgo que fortaleció su posición competitiva. La combinación de una cartera sólida, un enfoque centrado en el consumidor, una estrategia ESG robusta y una presencia mundial diversificada constituyen los principales activos estratégicos con los que la compañía encara sus próximos ciclos de crecimiento.

Resumen de las operaciones por división geográfica.

A continuación, se presenta un análisis detallado de la sección “Results of Operations – Division Review” del informe 10-K de PepsiCo correspondiente al ejercicio fiscal 2024. Esta sección examina el desempeño operativo por divisiones geográficas y de producto, comparando los resultados financieros y operativos con los del ejercicio anterior y desagregando los efectos de precio, volumen, tipo de cambio e ítems extraordinarios.

En términos de ingresos netos reportados bajo estándares GAAP, se observó un desempeño mixto a lo largo de las divisiones. Frito-Lay North America (FLNA) registró una leve caída del 1%, arrastrada por una disminución orgánica en volumen de ventas de 2.5%, compensada parcialmente por un incremento en precios netos del 2%. Quaker Foods North America (QFNA), por su parte, experimentó una contracción significativa del 14% en ingresos, derivada principalmente del retiro voluntario de ciertos productos (el “Quaker Recall”), que afectó tanto la oferta como la confianza del consumidor. Esta división tuvo una caída completa de 14% en volumen, con muy poca compensación por precios.

En el caso de PepsiCo Beverages North America (PBNA), los ingresos netos se mantuvieron estables con un crecimiento marginal de 0.5%, resultado de una reducción de 3.5% en volumen compensada por un aumento del 4% en precios efectivos. La división de América Latina (LatAm) también presentó un crecimiento moderado del 0.5%, con efectos mixtos: una contracción del 2% en volumen, contrarrestada por un incremento de precios del 5%. Es importante destacar que esta división fue impulsada por mayores precios netos, incluso en un contexto de depreciación cambiaria leve.

Europa mostró un crecimiento más robusto de 5%, impulsado por un aumento combinado en volumen y precios (2% y 6%, respectivamente), mientras que AMESA (África, Medio Oriente y Asia del Sur) logró una expansión del 1% gracias a una estrategia efectiva de precios (incremento de 9%) que compensó un volumen plano. La región de Asia Pacífico, China y Australia (APAC) también registró una mejora del 1%, con alza en volumen de 4% y una reducción en precios del 1%, reflejando una estrategia más enfocada en crecimiento de participación de mercado.

Al analizar la utilidad operativa, se evidencia que varias divisiones enfrentaron desafíos estructurales. QFNA sufrió una fuerte caída debido al retiro de productos, mientras que FLNA mantuvo márgenes relativamente estables. LatAm, pese al entorno macroeconómico complejo en algunos mercados, mostró una utilidad operativa sólida gracias a la disciplina en precios y control de costos. En contraste, PBNA y APAC enfrentaron presiones derivadas de mayores costos logísticos y de distribución.

La utilidad operativa ajustada por ítems extraordinarios mostró también un comportamiento dispar, lo cual refleja tanto condiciones del mercado como decisiones estratégicas de precio y mezcla de productos. Además, se observaron impactos derivados de fluctuaciones cambiarias y variaciones en los costos de materias primas, especialmente en AMESA y Europa, regiones donde la gestión de volatilidades operativas es clave para preservar márgenes.

En resumen, el análisis por división muestra que PepsiCo mantuvo una ejecución estratégica diferenciada, centrada en preservar márgenes mediante alzas de precios en regiones con presión en volumen, y en otros casos, en fomentar crecimiento de mercado vía participación. El entorno macroeconómico, los costos de insumos y factores extraordinarios como los retiros voluntarios de producto influyeron en los resultados de forma significativa, subrayando la necesidad continua de adaptación operativa por parte de cada unidad de negocio. Este enfoque disciplinado le ha permitido a PepsiCo sostener un desempeño resiliente y, en muchos casos, fortalecer su posición competitiva en mercados clave

Análisis del balance general consolidado de PepsiCo (US\$ millones)

Al cierre del año fiscal 2024, PepsiCo presentó un balance general consolidado que refleja estabilidad financiera en términos generales, aunque con una ligera contracción en ciertos activos clave. Los activos totales pasaron de US\$100,495 millones en 2023 a US\$99,467 millones en 2024, lo que representa una disminución de aproximadamente US\$1,028 millones, o un 1.0%. Esta reducción estuvo concentrada principalmente en la partida de efectivo y equivalentes, que cayó de US\$9,711 millones a US\$8,505 millones, lo que indica un uso más intensivo del efectivo durante el año, posiblemente por pagos de deuda, inversiones en capital o distribución de dividendos. A pesar de esta caída, la compañía mantuvo una estructura sólida en activos operativos, como planta y equipo (que aumentaron de US\$27,039 millones a US\$28,008 millones), reflejando inversiones sostenidas en su capacidad productiva. Por otro lado, el valor en libros de las inversiones en afiliadas no controladas se redujo significativamente de US\$2,714 millones a US\$1,985 millones, lo que puede sugerir desinversiones o deterioros de valor.

En el pasivo, las obligaciones corrientes se mantuvieron casi estables, con un total de US\$31,536 millones frente a US\$31,647 millones en 2023. Las deudas a largo plazo también reflejaron una leve disminución, pasando de US\$37,595 millones a US\$37,224 millones. Esta estabilidad en los niveles de endeudamiento sugiere que PepsiCo no incrementó significativamente su exposición financiera a pesar de un entorno macroeconómico complejo. En total, las obligaciones sumaron US\$81,296 millones, marginalmente por debajo de los US\$81,858 millones del año anterior.

En cuanto al patrimonio, PepsiCo mostró una reducción del capital contable atribuible a los accionistas, que pasó de US\$18,503 millones a US\$18,041 millones, debido en parte a una mayor pérdida acumulada por otros resultados integrales (de -US\$15,534 millones a -US\$17,612 millones), compensada parcialmente por mayores utilidades retenidas (de US\$70,035 millones a US\$72,266 millones). El total de capital (incluyendo intereses no controladores) cayó levemente de US\$18,637 millones a US\$18,171 millones, lo que equivale a una reducción del 2.5%.

Dos ratios financieros destacan por su relevancia en el análisis de solvencia y liquidez. El índice de liquidez corriente, calculado como activos corrientes sobre pasivos corrientes, fue de 0.82 veces en 2024 (US\$25,826 millones / US\$31,536 millones), una ligera disminución frente a 0.85 veces en 2023. Esto indica que

PepsiCo mantiene una estructura de liquidez ajustada, aunque dentro de los márgenes gestionables para una empresa de su envergadura. Por otro lado, el ratio de apalancamiento (total de pasivos sobre patrimonio total) fue de 4.47 veces en 2024, frente a 4.39 veces en 2023, lo que sugiere un leve aumento en la dependencia de recursos ajenos respecto al capital propio.

En conjunto, los datos del balance consolidado de PepsiCo para el ejercicio 2024 reflejan una empresa financieramente estable, con inversiones sostenidas en activos productivos, manejo prudente del endeudamiento, y una estructura de capital robusta, aunque con un uso más intensivo de liquidez operativa. Estos elementos consolidan su posición para afrontar futuros retos de mercado y continuar generando valor para los accionistas.

Balance_General_Consolidado_de_PepsiCo_2024_y_2023

Partida	2024 (en millones USD)	2023 (en millones USD)
Efectivo y equivalentes	\$8,505	\$9,711
Cuentas por cobrar netas	\$6,788	\$6,547
Inventarios	\$5,997	\$5,806
Otros activos corrientes	\$4,536	\$4,627
Total activos corrientes	\$25,826	\$26,691
Propiedades, planta y equipo neto	\$28,008	\$27,039
Activos intangibles y goodwill	\$34,345	\$34,388
Inversiones en afiliadas no controladas	\$1,985	\$2,714
Otros activos no corrientes	\$6,303	\$6,663
Total activos	\$99,467	\$100,495
Pasivos corrientes	\$31,536	\$31,647
Pasivos no corrientes	\$49,760	\$50,211
Total pasivos	\$81,296	\$81,858
Capital atribuible a accionistas	\$18,041	\$18,503
Participación no controladora	\$130	\$134
Total patrimonio	\$18,171	\$18,637
Total pasivo y patrimonio	\$99,467	\$100,495

Análisis del estado de resultados consolidado de PepsiCo (US\$ millones)

Al analizar el estado de resultados consolidado de PepsiCo correspondiente a los años fiscales terminados en 2024 y 2023, se observan variaciones relevantes que permiten evaluar la evolución financiera del grupo. En primer lugar, los ingresos netos (Net Revenue) aumentaron ligeramente de US\$91,471 millones en 2023 a US\$91,854 millones en 2024, lo que representa un crecimiento marginal del 0.4%. A pesar de este crecimiento moderado en ventas, el costo de ventas (Cost of Sales) disminuyó de US\$41,881 millones a US\$41,744 millones, lo que permitió una mejora en la rentabilidad bruta.

Como resultado, la utilidad bruta (Gross Profit) ascendió de US\$49,590 millones en 2023 a US\$50,110 millones en 2024, un incremento de 1.05%. Este cambio permitió una mejora en el margen bruto, que se elevó de 54.23% en 2023 a 54.54% en 2024, indicando una gestión efectiva en la contención de costos directos frente al crecimiento de ingresos. El costo de ventas como porcentaje sobre los ingresos netos disminuyó de 45.77% a 45.46%.

En términos de eficiencia operativa, los gastos de ventas, generales y administrativos (SG&A) aumentaron de US\$36,677 millones a US\$37,190 millones, es decir, un 1.4%, ritmo superior al de los ingresos. Sin embargo, la utilidad operativa (Operating Profit) se incrementó de US\$11,986 millones a US\$12,887 millones, un 7.5% más que el año anterior, resultado que se explica también por una reducción significativa en las pérdidas por deterioro de activos intangibles, que pasaron de US\$927 millones en 2023 a solo US\$33 millones en 2024. Esta evolución favoreció al margen operativo, que mejoró de 13.1% a 14.03% sobre las ventas netas.

El resultado neto atribuible a PepsiCo se incrementó de US\$9,074 millones en 2023 a US\$9,578 millones en 2024, lo que representa un aumento del 5.6%. Este resultado estuvo acompañado por una mejora en el margen neto, que pasó de 9.92% a 10.43%. El desempeño final sugiere que, pese al entorno de ventas moderadas, la compañía logró maximizar sus resultados gracias a un control disciplinado de gastos, mejoras en la eficiencia operativa y menores cargas extraordinarias.

En resumen, PepsiCo demostró en 2024 una capacidad de mantener su nivel de ingresos mientras fortalecía su rentabilidad, tanto bruta como operativa y neta. La mejora en los márgenes es indicativa de una gestión eficiente de sus costos y de

su estructura operativa, lo cual refuerza la solidez del modelo de negocio en un contexto de crecimiento controlado .

Estado_de_Resultados_PepsiCo_2024_y_2023

Cuenta	Año 2024 (US\$ millones)	Año 2023 (US\$ millones)
Ingresos netos (Net Revenue)	\$91,854	\$91,471
Costo de ventas (Cost of Sales)	\$41,744	\$41,881
Utilidad bruta (Gross Profit)	\$50,110	\$49,590
Gastos de ventas, generales y administrativos	\$37,190	\$36,677
Deterioro de activos intangibles	\$33	\$927
Utilidad operativa (Operating Profit)	\$12,887	\$11,986
Gastos por intereses	\$1,131	\$1,145
Otros ingresos/egresos netos	\$18	\$80
Utilidad antes de impuestos	\$11,774	\$10,921
Impuestos sobre la renta	\$2,301	\$2,273
Utilidad neta	\$9,473	\$8,648
Interés no atribuible a PepsiCo	\$105	\$426
Utilidad neta atribuible a PepsiCo	\$9,578	\$9,074

Análisis del estado de flujo de efectivo consolidado de PepsiCo (US\$ millones)

El estado consolidado de flujo de efectivo de PepsiCo al cierre del año fiscal 2024 revela una dinámica operativa sólida, aunque con una ligera contracción respecto al año anterior. La compañía generó un flujo de efectivo neto por actividades operativas de US\$12,507 millones, inferior al monto registrado en 2023 (US\$13,442 millones), lo que representa una reducción del 6.9%. Esta disminución responde, en parte, a mayores desembolsos vinculados a reestructuraciones, impactos tributarios por legislaciones anteriores y variaciones negativas en cuentas por pagar y otros pasivos corrientes, que redujeron la generación neta pese a una utilidad consolidada mayor.

En detalle, el flujo operativo fue impulsado por un ingreso neto de US\$9,626 millones, junto con partidas no monetarias relevantes como la depreciación y

amortización por US\$3,160 millones y ajustes por deterioros e impactos de producto retirado del mercado. Las variaciones negativas en capital de trabajo – particularmente cuentas por pagar (US\$1,161 millones menos) e inventarios– reflejan presiones temporales de ciclo operativo y decisiones estratégicas de manejo de inventarios. Las contribuciones al plan de pensiones también se mantuvieron elevadas, con un desembolso de US\$348 millones.

En el ámbito de inversión, PepsiCo mantuvo un ritmo elevado de gasto de capital (capex), desembolsando US\$5,318 millones, cifra apenas inferior a la de 2023. Estas inversiones estuvieron dirigidas a infraestructura productiva y tecnológica, reforzando su capacidad operativa global. No hubo ingresos extraordinarios por desinversiones, como en 2022 con la transacción de jugos, lo que contribuyó a un menor flujo neto de inversión. El flujo neto usado en actividades de inversión fue de US\$5,066 millones, consistente con un modelo de expansión sostenida.

En cuanto a financiamiento, la empresa utilizó US\$3,323 millones, con pagos netos de deuda, distribución de dividendos por US\$7,058 millones y recompra de acciones por US\$1,000 millones. El financiamiento neto en 2024 fue menor que en 2023, cuando la salida neta fue de US\$3,009 millones. Este comportamiento sugiere una política financiera prudente que combina retornos al accionista con contención del endeudamiento neto.

En suma, PepsiCo mostró una sólida generación de caja, enfocada en sostener la operación, ejecutar inversiones estratégicas y retribuir a los accionistas, todo bajo una estructura financiera estable. Aunque el flujo de caja operativo se redujo respecto al año anterior, sigue siendo suficientemente robusto para respaldar las necesidades corporativas sin comprometer la solvencia de largo plazo.

Estado_de_Flujo_de_Caja_Consolidado_PepsiCo_

Concepto	Año 2024 (US\$ millones)	Año 2023 (US\$ millones)
Flujos netos de actividades operativas	\$12,507	\$13,442
Flujos netos de actividades de inversión	-\$5,066	-\$5,054
Flujos netos de actividades de financiamiento	-\$3,323	-\$3,009
Incremento (disminución) neto en efectivo	\$2,293	\$3,379
Efectivo al inicio del período	\$6,341	\$2,962
Efectivo al final del período	\$8,634	\$6,341

Análisis del retorno sobre el capital de PepsiCo.

El análisis del desempeño de PepsiCo en cuanto al retorno sobre el capital invertido (ROIC) durante el ejercicio fiscal 2024 ofrece una visión integral de cómo la compañía gestiona su capital para generar beneficios sostenibles. Según lo reportado en el documento oficial, PepsiCo define el ROIC como la suma del ingreso neto atribuible a PepsiCo más el gasto por intereses después de impuestos, dividido por el promedio trimestral de las obligaciones de deuda y del patrimonio común de los accionistas .

Para 2024, el ingreso neto atribuible a PepsiCo fue de US\$9,578 millones, al que se sumaron US\$1,606 millones por concepto de intereses, restando un efecto fiscal de US\$357 millones sobre dichos intereses, lo que resultó en un beneficio ajustado de US\$10,827 millones. Esta cifra fue contrastada contra un capital invertido promedio de US\$63,742 millones, compuesto por una deuda media de US\$44,844 millones y un patrimonio común medio de US\$18,898 millones. Como resultado, PepsiCo reportó un ROIC no-GAAP del 17.0% .

Al evaluar la eficiencia de capital excluyendo partidas no recurrentes y comparables, la empresa también calculó un “Core Net ROIC” del 20.4%. Esta versión ajustada del ROIC considera deducciones por caja, equivalentes de caja e inversiones de corto plazo promedio (US\$2.6 mil millones), así como el impacto de ingresos por intereses, efectos fiscales sobre dichos ingresos y partidas que afectaron la comparabilidad del ejercicio. Entre estas últimas se incluyen cargos por reestructuración, deterioro de activos, impactos relacionados con devoluciones de productos, impuestos indirectos y costos asociados con planes de retiro y pensiones .

Este incremento en el “Core Net ROIC” refleja la capacidad de PepsiCo para generar valor incluso bajo condiciones que requieren ajustes contables o están asociadas a eventos no recurrentes. Desde una perspectiva estratégica, este indicador reafirma el compromiso de la empresa con la eficiencia en la asignación de capital y su disciplina financiera, siendo una métrica clave para los analistas e inversionistas interesados en la sustentabilidad de los rendimientos a largo plazo.

El aumento del **Core Net Return on Invested Capital (ROIC)** de PepsiCo en el ejercicio fiscal 2024, que alcanzó el **20.4%** frente al **18.2%** registrado en 2023, se explica por una combinación de factores que revelan mejoras tanto en la eficiencia operativa como en el manejo estratégico del capital.

En primer lugar, es importante recordar que el **Core Net ROIC** busca reflejar la rentabilidad sobre el capital invertido neto de caja y ajustado por efectos no recurrentes. A diferencia del ROIC convencional (no-GAAP), que en 2024 fue de 17.0%, el Core Net ROIC depura el impacto de partidas que no forman parte del desempeño operativo estructural del negocio. Estos ajustes permiten observar con mayor claridad la eficiencia con que PepsiCo está utilizando su capital de forma productiva, sobre todo en operaciones centrales.

El aumento en esta métrica se deriva principalmente de dos aspectos: el incremento en el **core net income after taxes and interest expense** y una **mejor utilización de los activos netos invertidos**, excluyendo exceso de caja y equivalentes.

Para 2024, el ingreso operativo ajustado (core operating profit) mostró un crecimiento interanual, impulsado por un sólido desempeño en las divisiones de América Latina, África-Oriente Medio-Sur de Asia y Asia-Pacífico-China-Australia-Nueva Zelanda. Estas regiones reportaron incrementos de doble dígito en ingresos netos y ganancias operativas gracias a un mejor mix de precios, crecimiento en volúmenes selectivos y control del gasto. Este dinamismo permitió que el ingreso neto ajustado (core net income) se expandiera, incluso considerando impactos adversos como fluctuaciones cambiarias y costos de insumos.

Por otro lado, el **capital invertido promedio neto** disminuyó ligeramente respecto a 2023. Esto se debió a una reducción relativa en las posiciones de caja, así como a una administración más eficiente del capital de trabajo, que incluyó una disminución en los días de cuentas por cobrar y una gestión más disciplinada de inventarios. A su vez, estos movimientos redujeron el denominador del cálculo del ROIC, amplificando el impacto positivo del mayor ingreso neto operativo ajustado.

Es decir, PepsiCo no solo logró mejorar sus ingresos ajustados, sino que lo hizo con una base de capital invertido más eficiente, reflejando una mayor rentabilidad estructural por cada dólar invertido netamente en el negocio operativo. Este comportamiento responde a decisiones estratégicas de optimización de costos, priorización de segmentos de alto margen, automatización de procesos en la cadena de suministro y focalización de inversiones en mercados con mejor desempeño.

Adicionalmente, la menor participación del ingreso financiero dentro del total de ingresos netos sugiere que el crecimiento observado fue principalmente

generado por la operación del negocio principal, y no por rendimientos extraordinarios de inversiones.

En resumen, el incremento del Core Net ROIC en 2024 se explica por una expansión en los ingresos operativos ajustados en combinación con una estructura de capital más eficiente. Este resultado pone en evidencia una ejecución disciplinada y rentable del modelo de negocio de PepsiCo, en línea con sus objetivos estratégicos de largo plazo.

En resumen, el análisis detallado del ROIC en 2024 evidencia una sólida rentabilidad del capital invertido por parte de PepsiCo, tanto bajo métricas generales como ajustadas. Esto no solo destaca la resiliencia operativa de la compañía, sino también su habilidad para generar retornos significativos incluso en un entorno económico complejo y en presencia de factores extraordinarios

Adquisiciones y desinversiones en PepsiCo.

En el ejercicio fiscal 2024, PepsiCo reportó movimientos estratégicos clave bajo el encabezado “Adquisiciones y Desinversiones”, consolidando su presencia en categorías clave y ajustando su portafolio para maximizar valor.

En primer lugar, el 3 de diciembre de 2024, PepsiCo completó la adquisición del 50% restante de participación en Sabra, propiedad de Strauss Group, por un monto total de \$241 millones en efectivo. Con esta transacción, Sabra se convierte en una subsidiaria completamente controlada por PepsiCo. Como parte del proceso de consolidación, se reconoció una ganancia antes de impuestos de \$122 millones (equivalente a \$92 millones después de impuestos o \$0.07 por acción) en la división FLNA, derivada de la revaloración a valor razonable de la participación previa del 50% en Sabra. Este valor se estimó combinando el precio de la transacción, ajustado por una prima de control, y flujos de efectivo descontados. Los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos incluyeron principalmente activos intangibles y plusvalía por \$0.3 mil millones, así como propiedades, planta y equipo por \$0.1 mil millones. Estas cifras aún están sujetas a revisión mientras se concluye la valuación definitiva, proceso que se espera culminar a más tardar en el cuarto trimestre de 2025 .

Posteriormente, el 17 de enero de 2025, PepsiCo adquirió el 100% de la empresa Siete, especializada en alimentos mexicano-americanos, por un valor aproximado de \$1.2 mil millones en efectivo. Esta adquisición, que también será registrada

como una combinación de negocios, sigue en proceso de estimación del valor razonable de activos y pasivos, entre los que destacan activos intangibles y plusvalía. Se prevé concluir la valuación en el primer trimestre de 2026. La incorporación de Siete representa una expansión significativa en la categoría de alimentos naturales e inclusivos, un segmento con alto potencial de crecimiento, especialmente en América del Norte .

En cuanto a desinversiones, se recuerda que en el primer trimestre de 2022 PepsiCo completó la venta de sus marcas de jugos Tropicana, Naked y otras marcas selectas a PAI Partners por aproximadamente \$3.5 mil millones, obteniendo también una participación no controladora del 39% en TBG, entidad que opera en América del Norte y Europa. Aunque esta operación se cerró en años anteriores, sigue teniendo relevancia contable, ya que PepsiCo actúa como distribuidor exclusivo de las marcas de TBG para ciertos canales, y reconoce su participación en TBG bajo el método de participación, registrando la proporción correspondiente de utilidades en su estado de resultados .

Estas operaciones evidencian una estrategia de portafolio activa, enfocada en el fortalecimiento de categorías donde PepsiCo observa sinergias, rentabilidad futura y crecimiento sostenido. Además, reflejan un uso disciplinado del capital, apuntando a optimizar la rentabilidad en línea con las prioridades estratégicas del grupo.

Subsidiarias de PepsiCo en América Latina.

A continuación se presenta una lista organizada por país de las subsidiarias de PepsiCo ubicadas en América Latina según el informe 10-K correspondiente al ejercicio fiscal cerrado el 30 de diciembre de 2024:

Argentina

- Bebidas Sudamerica S.A.
- Elaboradora Argentina de Cereales S.R.L
- PepsiCo de Argentina S.R.L.
- PSE Logistica S.R.L.

Brasil

- Amavale Agricola Ltda.
- PCE Empreendimentos Ltda.
- PepsiCo Amacoco Do Brasil Ltda.
- PepsiCo do Brasil Industria e Comercio de Alimentos Ltda.
- PepsiCo do Brasil Ltda.

- Pepsi-Cola Industrial da Amazonia Ltda.
- Prev PepsiCo Sociedade Previdenciaria.

Chile

- Evercrisp Snack Productos de Chile S.A.

Colombia

- Comercializadora Nacional SAS Ltda.
- FLI Colombia, LLC
- Pepsi Cola Colombia Ltda.

Guatemala

- Alimentos Quaker Oats y Compañía Limitada
- Fabrica de Productos Alimenticios Rene y Cía S.C.A.
- Frito Lay de Guatemala y Compañía Limitada
- Grupo Frito Lay y Compañía Limitada
- Comercializadora CMC Investment y Compañía Limitada
- Chitos Internacional y Cia Ltda
- Pepsi-Col Interamericana de Guatemala S.A.
- Servicios GFLG y Compañía Limitada

México

- Blaue NC, S. de R.L. de C.V.
- Confitería Alegro, S. de R.L. de C.V.
- Corporativo Internacional Mexicano, S. de R.L. de C.V.
- Desarrollo Inmobiliario Gamesa, S. de R.L. de C.V.
- Dutch Snacks Holding, S.A. de C.V.
- Gamesa, S. de R.L. de C.V.
- Grupo Gamesa, S. de R.L. de C.V.
- Grupo Sabritas, S. de R.L. de C.V.
- Gas Natural de Mérida, S. A. de C. V.
- Comercializadora PepsiCo México, S. de R.L. de C.V.
- BUG de Mexico, S.A. de C.V.
- Fabrica PepsiCo Mexicali, S. de R.L. de C.V.
- Inmobiliaria Interamericana, S.A. De C.V.
- PepsiCo Internacional México, S. de R.L. de C.V.
- PepsiCo Mexico Holdings, S. de R.L. de C.V.
- PepsiCo - Strauss Fresh Dips & Spreads International GmbH
- Pepsi-Cola Mexicana, S. de R.L. de C.V.
- Sabritas, S. de R.L. de C.V.
- Sportmex Internacional

Panamá

- Alimentos del Istmo, S.A.

Perú

- Goveh S.R.L.
- Snacks América Latina S.R.L
- Pepsi Cola Panamericana S.R.L.
- Inversiones Borneo S.R.L.

República Dominicana

- Frito-Lay Dominicana, S.A.

Trinidad y Tobago

- Frito-Lay Trinidad Unlimited

Estas subsidiarias abarcan diversas actividades dentro de la cadena de valor de PepsiCo, incluyendo manufactura, comercialización, distribución y operaciones de servicios, y reflejan la presencia estratégica de la empresa en varios países de América Latina. Esta estructura también evidencia el grado de diversificación geográfica e integración regional de sus operaciones.

CONCLUSIONES.

El análisis financiero y estratégico de PepsiCo correspondiente al año fiscal 2024 confirma la solidez de una organización global que, incluso ante condiciones desafiantes, logra mantener un equilibrio entre crecimiento rentable, innovación continua y compromiso con la sostenibilidad. A pesar de que el crecimiento de ingresos fue moderado, la compañía mejoró sus márgenes y fortaleció su retorno sobre el capital invertido, confirmando una gestión eficiente del portafolio y del capital asignado.

Los resultados por división geográfica mostraron una ejecución diferenciada según la realidad de cada mercado, con un foco disciplinado en precios y control de costos. América Latina y las regiones emergentes se destacaron por su aporte al crecimiento operativo, mientras que los mercados maduros mostraron resiliencia y capacidad de generación de flujo de caja. Estos elementos, sumados a decisiones estratégicas como la adquisición de Siete y la toma total de Sabra, evidencian una visión clara sobre el futuro del portafolio y las oportunidades de expansión.

A nivel financiero, PepsiCo mantuvo su solidez estructural. La estabilidad del balance general, la adecuada gestión del endeudamiento, y una generación de caja operativa robusta le permitieron a la compañía sostener su política de dividendos y reinversión en activos estratégicos. La mejora en indicadores como el ROIC ajustado y el margen operativo refuerza el atractivo de PepsiCo como inversión de largo plazo, incluso en un entorno con presiones macroeconómicas globales.

En suma, el 2024 de PepsiCo puede entenderse como un ejercicio de consolidación disciplinada, donde la empresa reafirma su liderazgo mundial en consumo masivo, al tiempo que sienta las bases para afrontar los próximos años con una estrategia centrada en el consumidor, la sostenibilidad, la rentabilidad y la expansión inteligente de sus operaciones. Este informe busca reflejar dicha realidad con claridad, rigor y proyección

Carlos Pastor.

Zumma LC&S

Abril de 2025

carlos.pastor@zummalcs.com

Datos tomados de PepsiCo Investors Relations.

(<https://pepsico.gcs-web.com>)

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

Somos Zumma LC&S - ESAN Perú y Personaz para Centroamérica.

Contacto:

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). 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).





Abril 2025

PEPSICO ANÁLISIS FINANCIERO AÑO 2024.