



Mayo 2025

**MCDONALD'S CORP.
ANÁLISIS FINANCIERO
AÑO 2024.**





**CONOCE NUESTRA
OFERTA ACADÉMICA.**

ÍNDICE.

Tema	Página
Conozca la oferta académica de Zumma LC&S.	3
Prólogo	5
Cómo operó McDonald's Corp. en 2024?.	6
Cadena de suministro, seguridad alimentaria y calidad.	7
Factores de riesgo en la operación de McDonald's Corp.	8
Dirección estratégica y perspectivas 2025 para McDonald's Corp.	10
Análisis del balance general consolidado de McDonald's Corp..	11
Análisis del estado de resultado consolidado de McDonald's Corp.	12
Análisis del flujo de efectivo consolidado de McDonald's Corp.	14
Conclusiones	16
Procedencia de datos	17
Acerca de Zumma LC&S.	18
Descargo de responsabilidad .	18

PRÓLOGO.

El presente informe financiero y estratégico de McDonald's Corporation correspondiente al ejercicio fiscal cerrado en diciembre de 2024 ofrece una mirada integral al desempeño de una de las marcas más reconocidas y sólidas del planeta. En un año marcado por la transformación del consumo, la presión inflacionaria y una creciente demanda de eficiencia operativa, la compañía logró sostener su liderazgo global a través de una estructura altamente franquiciada que representa el 95% de sus más de 43,000 restaurantes en operación. Este modelo permitió capturar más del 62% de los ingresos mediante rentas y regalías, lo que evidencia una estructura de negocio eficiente, flexible y capaz de generar flujos constantes con bajo requerimiento de capital propio.

Desde una perspectiva estratégica, el informe detalla cómo McDonald's ha mantenido la ejecución disciplinada de su plan "Accelerating the Arches", con inversiones que superaron los \$2,800 millones en desarrollo de unidades, tecnología y canales digitales. Más de 2,100 nuevos restaurantes fueron inaugurados, mientras el ecosistema digital aportó más del 40% de las ventas en los mercados clave. Estas cifras se combinan con una expansión firme del programa de fidelidad MyMcDonald's Rewards y una sólida red global de abastecimiento centrada en estándares de calidad, sostenibilidad y trazabilidad. La compañía ha logrado integrar innovación, estandarización y adaptación local en un mismo marco operativo, posicionándose para alcanzar su meta de 50,000 locales en 2027.

El documento también aborda con claridad los factores de riesgo que enfrenta McDonald's, como la volatilidad de materias primas, desafíos regulatorios, riesgos cibernéticos y tensiones en la cadena de suministro. Sin embargo, la solidez financiera, con ingresos por \$25,920 millones y un margen operativo de 45.2%, junto a una generación de efectivo operativo de \$9,447 millones, reflejan la resiliencia del negocio. Este informe no solo permite comprender cómo opera McDonald's en su complejidad global, sino que invita al lector a reflexionar sobre cómo una compañía puede sostener liderazgo, rentabilidad y propósito en medio de escenarios inciertos y transformaciones profundas en los hábitos del consumidor.

Carlos Pastor
Zumma LC&S
Mayo 2025.

Cómo operó Mc Donald's Corp. en 2024?

El modelo de negocio de McDonald's Corporation, al cierre del ejercicio fiscal 2024, continúa siendo predominantemente franquiciado, con aproximadamente el 95% de los 43,477 restaurantes operando bajo esquemas de franquicia, licencias de desarrollo o afiliaciones. Este enfoque permite a la compañía sostener una operación de bajo capital intensivo y alta generación de flujo, al derivar la mayoría de sus ingresos de rentas inmobiliarias y regalías sobre ventas de restaurantes franquiciados, en lugar de depender exclusivamente de las ventas propias. Durante el año, los ingresos por regalías y rentas representaron más del 62% de los ingresos consolidados, reflejando la robustez del modelo. Cada restaurante franquiciado debe cumplir con rigurosos estándares de calidad, operación y servicio, al tiempo que se beneficia de la escala de marca, las campañas globales de marketing y el soporte estratégico de McDonald's. En paralelo, los mercados con licencia de desarrollo –como China y Japón– se manejan mediante socios que tienen un control operativo más autónomo, pero bajo supervisión estratégica de la marca, lo cual ha permitido expandirse con agilidad en regiones clave.

Desde el punto de vista financiero y geográfico, McDonald's clasifica sus operaciones en tres grandes segmentos: Estados Unidos, Mercados Operados Internacionalmente (IOM por sus siglas en inglés) y Mercados Licenciados en Desarrollo. Durante 2024, los ingresos del segmento estadounidense ascendieron a \$10,631 millones, representando el 41% del total; los mercados operados internacionalmente generaron \$12,628 millones, equivalente al 49%; mientras que los mercados licenciados aportaron \$2,661 millones, el 10% restante. La rentabilidad de estos segmentos estuvo estrechamente vinculada al grado de franquiciamiento: 95% en Estados Unidos, 89% en IOM y 99% en los mercados licenciados. Este último segmento mostró un sólido desempeño operativo con márgenes superiores al promedio, respaldado por asociaciones estratégicas en Asia y Medio Oriente. Además, los ingresos del segmento franquiciado a nivel global alcanzaron \$13,446 millones, un crecimiento interanual del 5%, mientras que las ventas totales del sistema (Systemwide Sales) sumaron \$130,700 millones, impulsadas principalmente por los mercados internacionales.

La evolución de la estrategia corporativa "Accelerating the Arches" incorporó en 2024 un nuevo componente denominado "Acelerando la Organización", cuyo objetivo es eliminar capas innecesarias, facilitar la toma de decisiones y crear estructuras ágiles para escalar innovaciones globales. Este enfoque se alinea con

los pilares estratégicos M-C-D: maximizar el marketing, comprometerse con el core del menú e impulsar los canales digitales, drive-thru, delivery y desarrollo de restaurantes. Durante el año se abrieron más de 2,100 nuevos restaurantes, y se realizaron inversiones por \$2,800 millones en modernización, expansión y tecnología. En términos operativos, los canales digitales generaron más del 40% de las ventas en los principales mercados, mientras que el programa de lealtad MyMcDonald's Rewards alcanzó presencia en más de 60 países. Estos esfuerzos estratégicos, junto con una clara orientación al cliente, permitieron a la compañía sostener su posición como líder del sector, incluso frente a desafíos como presiones inflacionarias, disrupciones geopolíticas y transformaciones en los patrones de consumo.

El negocio de McDonald's se sostiene sobre un portafolio icónico de productos estandarizados globalmente, como el Big Mac, Quarter Pounder, Chicken McNuggets y McCafé, con adaptaciones locales según cada mercado. Esta combinación entre consistencia de marca y flexibilidad operativa ha permitido responder con agilidad a las preferencias de los consumidores. Al integrar una operación fuertemente franquiciada, una red geográficamente diversificada y una estrategia centrada en la tecnología y la experiencia del cliente, McDonald's ha consolidado una plataforma de negocio resistente, escalable y financieramente eficiente. Todo esto posiciona a la compañía para alcanzar su objetivo de 50,000 restaurantes globales para el año 2027, expandiendo su liderazgo en el mercado global de comida rápida.

Cadena de suministro, seguridad alimentaria y calidad.

El sistema de abastecimiento de McDonald's Corporation constituye una plataforma estratégica clave para asegurar la consistencia operativa, la calidad del producto y la experiencia del cliente en los más de 43,000 restaurantes que la cadena opera en más de 100 países. En 2024, la compañía mantuvo su enfoque en gestionar una red global de proveedores independientes, desde los cuales, junto a sus franquiciados, adquiere alimentos, empaques, equipos y otros insumos necesarios para la operación. La compañía no posee centros de producción propios; en cambio, establece relaciones de largo plazo con proveedores estratégicos bajo exigentes estándares operativos y éticos. Este modelo permite mantener una estructura de costos eficiente y altamente adaptable, al mismo tiempo que garantiza la entrega de productos uniformes y seguros en cualquier punto del mundo. En un entorno geopolítico y logístico cada vez más volátil, este enfoque ha sido clave para sostener la continuidad operativa y la confianza de los consumidores.

Uno de los pilares fundamentales de esta estructura es el programa Supplier Quality Management System (SQMS), un sistema riguroso de aseguramiento de calidad que establece los criterios que los proveedores deben cumplir en términos de seguridad alimentaria, estándares técnicos y desempeño. Este sistema incluye auditorías de terceros y mecanismos de monitoreo digital que permiten identificar desvíos operativos y aplicar correcciones en tiempo real. En paralelo, McDonald's ha creado un Consejo Asesor de Seguridad Alimentaria, que reúne a expertos internos y externos, así como a representantes de la red de proveedores, con el fin de evaluar riesgos emergentes y promover la mejora continua. Durante 2024, este enfoque integrado se fortaleció con inversiones en capacidades digitales para trazabilidad, mejoras en prácticas de calibración sensorial y capacitación continua a operadores de restaurantes, todo ello bajo el objetivo de garantizar la entrega consistente de productos como el Big Mac o McNuggets, independientemente del país o canal de servicio.

Además de asegurar calidad y seguridad, la cadena de suministro de McDonald's está profundamente alineada con objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social. Todos los proveedores están obligados a cumplir con un código de conducta que abarca derechos humanos, condiciones laborales, bienestar animal, integridad comercial y gestión ambiental. Este marco normativo se complementa con el programa Supplier Workplace Accountability (SWA), que verifica en terreno el cumplimiento de estos principios y promueve iniciativas correctivas cuando sea necesario. McDonald's continúa trabajando hacia metas concretas como el abastecimiento responsable del 100% del café, pescado y carne de res, y ha establecido alianzas estratégicas con organismos internacionales para avanzar en prácticas de agricultura regenerativa. En resumen, la cadena de suministro de McDonald's es mucho más que un canal logístico; representa una extensión activa de su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la reputación de la marca, factores esenciales para su liderazgo global en el sector de comida rápida.

Factores de riesgo en la operación de McDonald's Corp.

McDonald's Corporation identifica una amplia gama de factores de riesgo en su informe anual 2024, los cuales reflejan la complejidad de operar un sistema global altamente interconectado. La compañía reconoce riesgos operativos y regulatorios vinculados al cumplimiento de leyes de privacidad y protección de datos en múltiples jurisdicciones, advirtiendo que el incumplimiento podría derivar en multas significativas y deterioro de la reputación. Asimismo, destaca la

sensibilidad de sus resultados ante condiciones macroeconómicas desfavorables, incluyendo presiones inflacionarias, fluctuaciones cambiarias y cambios en el gasto del consumidor, especialmente en mercados con menor poder adquisitivo. Estas variables pueden ser exacerbadas por eventos como pandemias, conflictos geopolíticos o decisiones gubernamentales en materia económica.

En el plano operativo, McDonald's enfrenta riesgos asociados a la volatilidad de los costos de materias primas, especialmente aquellos relacionados con carne de res, pollo y suministros clave. La compañía admite que si bien emplea mecanismos de cobertura para mitigar estos impactos, la capacidad de anticiparse a cambios abruptos en costos sigue siendo limitada. A esto se suman los desafíos relacionados con la fuerza laboral, incluyendo dificultades para atraer y retener personal, incremento en costos laborales y la complejidad creciente de la regulación laboral en Estados Unidos y a nivel internacional. En este contexto, también reconoce que sus franquiciados enfrentan riesgos similares, y que su capacidad para invertir y mantener la alineación estratégica es crucial para la sostenibilidad del modelo de negocio.

McDonald's también identifica riesgos derivados de interrupciones en la cadena de suministro, los cuales pueden afectar la disponibilidad de productos, ingredientes o materiales necesarios para sus operaciones. Estas interrupciones pueden ser causadas por desastres naturales, actos de guerra, huelgas, problemas logísticos o tecnológicos. Además, la estructura altamente tercerizada del negocio implica riesgos adicionales relacionados con el desempeño de sus franquiciados, proveedores y licenciarios. El éxito del modelo depende no solo de la rentabilidad de sus franquiciados, sino también de su capacidad para adoptar iniciativas estratégicas, muchas de las cuales requieren inversiones sustanciales y acceso a financiamiento en condiciones favorables.

Finalmente, el informe enfatiza riesgos emergentes como el cambio climático, los ciberataques y la presión social sobre prácticas ambientales, sociales y de gobernanza. McDonald's señala que fenómenos climáticos extremos, expectativas crecientes de los consumidores y regulaciones ambientales más estrictas podrían afectar sus operaciones y márgenes. En ciberseguridad, a pesar de contar con controles robustos, la empresa admite que ninguna compañía es inmune a eventos que puedan comprometer la integridad de sus sistemas.

Dirección estratégica y perspectivas 2025 para McDonald's Corp.

La estrategia de crecimiento de McDonald's, denominada **"Accelerating the Arches"**, articula de forma integral su visión de largo plazo y su modelo operativo global, posicionando a la compañía como una marca omnicanal líder en el sector de restaurantes. Esta estrategia se fundamenta en tres pilares esenciales: maximizar el marketing, reforzar el núcleo del menú y duplicar esfuerzos en lo que denominan las "4D": Digital, Delivery, Drive-Thru y Desarrollo de Restaurantes. Cada una de estas áreas fue potenciada a lo largo de 2024 con iniciativas específicas. Por ejemplo, en marketing se continuó con la estrategia de "Feel-Good Marketing", basada en conexiones emocionales, promociones digitales y campañas globales altamente personalizadas. En el núcleo del menú, la empresa reafirmó el valor de sus productos icónicos como el Big Mac, los McNuggets y el McCrispy, este último con planes de expansión a la mayoría de mercados para finales de 2025.

En el frente digital, McDonald's busca consolidarse como una de las plataformas más poderosas de experiencia del consumidor, con programas de lealtad activos en 60 mercados. En 2024, la compañía registró avances significativos en usuarios digitales activos, con una meta de alcanzar 250 millones de usuarios en 2027, y ventas a estos miembros por \$45 mil millones. En el canal de entrega (delivery), se potenció la integración con la app móvil y se aspira a que para 2027 el 30% de las ventas por delivery se originen desde esta plataforma. En Drive-Thru, con más de 28,000 ubicaciones a nivel mundial, McDonald's continúa invirtiendo en eficiencia y expansión, incorporando carriles adicionales para mejorar la velocidad de servicio. Asimismo, se proyecta que en 2025 se abrirán unas 2,200 nuevas unidades, contribuyendo a un crecimiento neto del 4% y acercando a la compañía a su meta de 50,000 restaurantes globales en 2027.

De cara al ejercicio 2025, la empresa proyecta que la expansión neta de unidades contribuirá con algo más del 2% al crecimiento de ventas del sistema. Se anticipa un margen operativo en el rango medio a alto del 40%, y un gasto en capital entre \$3.0 y \$3.2 mil millones, dirigido mayoritariamente a la expansión de nuevos locales. La compañía espera mantener un ritmo de aperturas cercano a las 1,800 unidades netas, de las cuales 600 estarán bajo su gestión directa en EE.UU. y mercados operados internacionalmente, mientras que el resto será impulsado por licenciatarios. A nivel financiero, se espera que el ratio de conversión de flujo de caja libre se ubique entre el 80% y 85%, mientras que la tasa efectiva de impuestos rondará entre el 20% y 22%.

A largo plazo, McDonald's se propone sostener una expansión de unidades cercana al 2.5% anual, incrementos secuenciales en el gasto de capital por \$300 a \$500 millones anuales hasta 2027, y mantener una sólida conversión de flujo de efectivo cercana al 90%. La dirección estratégica y el pronóstico de 2025 reflejan la intención de McDonald's de no solo consolidar su presencia global sino también acelerar su adaptación a un entorno en rápida transformación.

Análisis del balance general consolidado de McDonald's Corp.

El análisis del balance general consolidado de McDonald's Corporation, con corte al 31 de diciembre de 2024, permite observar ciertos movimientos clave en su estructura financiera. Los activos totales se ubicaron en \$55,182 millones, por debajo de los \$56,147 millones reportados al cierre de 2023, reflejando una ligera contracción del 1.7% atribuida principalmente a una reducción en los activos corrientes, que pasaron de \$7,986 millones en 2023 a \$4,599 millones en 2024. Este descenso está vinculado a una disminución significativa en la partida de efectivo y equivalentes, que se redujo de \$4,579 millones a \$1,085 millones, señalando un menor nivel de liquidez disponible al cierre del ejercicio.

A pesar de esta reducción, otros rubros del activo mostraron fortaleza. Las inversiones en y adelantos a afiliadas se incrementaron de \$1,080 millones a \$2,710 millones, lo que evidencia una estrategia de fortalecimiento de su red de franquicias y operaciones asociadas. Asimismo, la compañía mantuvo estable el valor de sus propiedades y equipos netos, con una ligera alza de \$24,908 millones a \$25,295 millones, mientras que el valor neto del derecho de uso por arrendamientos operativos alcanzó los \$13,339 millones. En conjunto, los activos de largo plazo representaron un componente más robusto dentro de la estructura patrimonial.

En cuanto a los pasivos, los pasivos corrientes experimentaron una reducción significativa, pasando de \$6,859 millones en 2023 a \$3,861 millones en 2024. Esto se explica en parte por la cancelación total de la deuda de corto plazo y vencimientos corrientes de deuda de largo plazo, que en 2023 ascendían a \$2,192 millones y en 2024 quedaron en cero. Esta estrategia refleja una mejora en la gestión del vencimiento de obligaciones financieras de corto plazo. No obstante, las cuentas por pagar y otras obligaciones corrientes, como impuestos, intereses y nómina, se mantuvieron en niveles relativamente estables.

A nivel de indicadores, la liquidez general, calculada como el cociente entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, fue de 1.19 veces en 2024, comparado

con 1.16 veces en 2023, reflejando una ligera mejora en la capacidad para afrontar compromisos de corto plazo. Al excluir inventarios del numerador, la liquidez ácida también se mantuvo estable en 1.18 veces en 2024 frente a 1.15 veces en 2023. Finalmente, el indicador de deuda patrimonial –calculado como la razón entre la deuda total (pasivo corriente más deuda de largo plazo) sobre el total de pasivo y patrimonio– mostró una mejora sustancial, al pasar de 0.59 en 2023 a 0.55 en 2024, sugiriendo una estructura de capital más equilibrada y resiliente frente a exigencias de apalancamiento.

Balance_General_Consolidado_McDonald_s_2024_vs_2023

Partida	2024 (USD millones)	2023 (USD millones)
Efectivo y equivalentes	\$1,085	\$4,579
Activos corrientes totales	\$4,599	\$7,986
Activos totales	\$55,182	\$56,147
Pasivos corrientes	\$3,861	\$6,859
Deuda de largo plazo	\$38,424	\$37,153
Pasivos totales	\$52,793	\$53,575
Patrimonio total	\$2,390	\$2,572
Pasivo + Patrimonio	\$55,182	\$56,147

Análisis del estado de resultados consolidado de McDonald's Corp.

El estado de resultados consolidados de McDonald's Corporation para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 refleja un año de crecimiento moderado en ingresos y presión leve sobre los márgenes, en el contexto de un entorno operativo más exigente. Los ingresos totales ascendieron a \$25,920 millones, lo que representa un incremento del 1.7% respecto a los \$25,494 millones obtenidos en 2023. Este crecimiento fue impulsado por el aumento en los ingresos provenientes de restaurantes franquiciados, que pasaron de \$15,437 millones a \$15,715 millones, así como por mayores ventas de restaurantes

propios, que subieron ligeramente a \$9,782 millones. Otros ingresos también registraron un alza relevante, alcanzando \$423 millones frente a los \$316 millones del año anterior, resultado de mayores contribuciones tecnológicas y por programas de fidelidad.

Los costos y gastos operativos totalizaron \$14,208 millones, con un incremento del 2.6% respecto al año anterior, superando el ritmo de crecimiento de los ingresos. En consecuencia, el ingreso operativo fue de \$11,712 millones, frente a \$11,647 millones en 2023, lo que representa una mejora marginal de 0.6%. El ingreso neto atribuible a la compañía, sin embargo, disminuyó en 2.9%, pasando de \$8,469 millones a \$8,223 millones, principalmente debido al aumento en los gastos por intereses (de \$1,361 millones a \$1,506 millones) y una reducción en ingresos no operativos netos. La utilidad antes de impuestos cayó de \$10,522 millones a \$10,345 millones, mientras que la provisión para impuestos subió levemente a \$2,121 millones.

Desde una perspectiva de eficiencia operativa, el gasto operativo representó el 54.8% de los ingresos totales, comparado con 54.3% en 2023, señalando una ligera erosión. El margen operativo fue de 45.2% frente a 45.7% el año anterior, mientras que el margen neto disminuyó de 33.2% a 31.7%, reflejando el impacto de mayores costos financieros. En cuanto al desempeño por tipo de operación, el margen de restaurantes propios se redujo levemente del 16.4% al 16.1%, afectado principalmente por mayores costos de productos, presiones salariales y aumento en los gastos de ocupación. A pesar de esta leve contracción, la compañía mantuvo márgenes sólidos gracias a su alta proporción de ingresos derivados del modelo franquiciado, que continúan mostrando una rentabilidad estructural superior a la operación directa.

McDonald's logró sostener estos resultados en parte gracias a su disciplina en gastos generales y administrativos, que, aunque crecieron en términos absolutos, se mantuvieron estables como proporción de ingresos. La estrategia comercial centrada en digitalización, simplificación de procesos operativos, impulso de canales como delivery y drive-thru, y expansión controlada de unidades, permitió amortiguar los efectos de la presión inflacionaria global y de consumo. En conjunto, el desempeño del estado de resultados 2024 confirma que McDonald's sigue operando con márgenes robustos, sustentados en una estrategia de capital ligero, fuerte presencia de franquiciados, control de costos y eficiencia estructural. Esta base sigue siendo clave para sostener inversiones de crecimiento, retornos al accionista y estabilidad financiera en el mediano plazo.

Estado de Resultados Consolidado McDonald's 2024 vs 2023

Partida	2024 (USD millones)	2023 (USD millones)
Ingresos por restaurantes franquiciados	\$15,715	\$15,437
Ventas de restaurantes propios	\$9,782	\$9,742
Otros ingresos	\$423	\$316
Ingresos totales	\$25,920	\$25,494
Costos y gastos operativos	\$14,208	\$13,847
Utilidad operativa	\$11,712	\$11,647
Gastos por intereses	\$1,506	\$1,361
Ingresos (gastos) no operativos netos	-\$139	-\$236
Utilidad antes de impuestos	\$10,345	\$10,522
Provisión para impuestos	\$2,121	\$2,053
Utilidad neta	\$8,223	\$8,469

Análisis del estado de flujo de efectivo consolidado de McDonald's Corp. (US\$ millones)

Durante el ejercicio fiscal finalizado el 31 de diciembre de 2024, McDonald's Corporation presentó una sólida capacidad de generación de efectivo, aunque con señales de presión por mayores necesidades de inversión y retornos al accionista. La compañía generó un flujo neto de efectivo por actividades operativas de \$9,447 millones, levemente inferior a los \$9,612 millones registrados en 2023. Este descenso marginal fue coherente con una utilidad neta también ligeramente menor. No obstante, McDonald's logró mantener un elevado nivel de eficiencia en la conversión de utilidades en efectivo, con una tasa de conversión de flujo libre del 81%, frente al 86% del año anterior .

En cuanto a las actividades de inversión, el efectivo utilizado alcanzó los \$5,346 millones en 2024, lo que representa un incremento significativo de \$2,161 millones respecto al año anterior. Este aumento respondió principalmente a mayores adquisiciones estratégicas, incluyendo el incremento de participación en

el negocio de McDonald's China y la compra de las operaciones en Israel. Asimismo, las inversiones en capital –que ascendieron a \$2,775 millones frente a los \$2,357 millones del año previo– se destinaron mayormente al desarrollo de nuevos restaurantes, en línea con la estrategia de crecimiento definida en el programa “Accelerating the Arches” .

Las actividades de financiamiento utilizaron un total de \$7,495 millones, reflejando un aumento de \$3,121 millones respecto a 2023. Este incremento se debió principalmente a una reducción en las emisiones de deuda frente al año anterior, lo que, combinado con un fuerte programa de retorno de capital –que incluyó dividendos por \$4,870 millones y recompra de acciones por \$2,824 millones–, implicó una reducción significativa del efectivo disponible. En consecuencia, el saldo de efectivo y equivalentes se redujo drásticamente desde \$4,579 millones al cierre de 2023 hasta \$1,085 millones al final de 2024 .

La gestión de caja de McDonald's en 2024 muestra un perfil corporativo que prioriza simultáneamente el crecimiento a través de la expansión operativa, el fortalecimiento de su presencia internacional y la retribución a los accionistas. Aunque el descenso en la caja disponible podría interpretarse como una alerta, la compañía mantiene un amplio acceso a instrumentos de financiamiento como papel comercial y líneas de crédito, lo que le otorga flexibilidad para afrontar requerimientos de corto plazo. En conjunto, la estrategia financiera ejecutada durante el año pone de manifiesto un equilibrio entre crecimiento sostenido, disciplina operativa y compromiso con los inversionistas.

Estado_de_Flujos_de_Efectivo_McDonald_s_2024_vs_2023

Partida	2024 (USD millones)	2023 (USD millones)
Flujos netos por actividades operativas	\$9,447	\$9,612
Flujos netos utilizados en actividades de inversión	-\$5,346	-\$3,185
Gastos de capital (CAPEX)	\$2,775	\$2,357
Flujos netos utilizados en actividades de financiamiento	-\$7,495	-\$4,374
Dividendos pagados	\$4,870	\$4,260
Recompra de acciones	\$2,824	\$2,145
Efectivo y equivalentes al final del período	\$1,085	\$4,579

CONCLUSIONES.

El año fiscal 2024 confirma que McDonald's ha consolidado un modelo operativo basado en la escala, la eficiencia y la adaptabilidad. El crecimiento de ingresos, aunque moderado, junto con márgenes robustos y una política activa de retorno de capital –más de \$7,000 millones en dividendos y recompra de acciones– reflejan una administración prudente y orientada a generar valor sostenible. La reducción del efectivo disponible fue el resultado natural de una estrategia que prioriza la expansión y modernización, sin comprometer su estructura de capital ni su capacidad de financiamiento.

La evolución digital, el foco en la experiencia del cliente y la automatización de procesos son hoy ejes estructurales en la competitividad del negocio. Las proyecciones para 2025 –que incluyen la apertura de 2,200 nuevas unidades y un gasto de capital de hasta \$3,200 millones– delinean una hoja de ruta que no solo apunta a crecer, sino también a profundizar la diferenciación de marca en un entorno cada vez más dinámico. La compañía ha demostrado que puede operar con agilidad en mercados complejos, sin sacrificar su identidad ni sus estándares globales de calidad.

Este informe, preparado por Zumma LC&S, invita a ejecutivos, inversionistas y analistas a comprender la lógica estratégica detrás del éxito sostenido de McDonald's. Más allá de los resultados contables, lo que se observa es un liderazgo que combina visión de largo plazo, capacidad de ejecución y responsabilidad corporativa. En un mundo que exige respuestas rápidas, modelos ágiles y compromiso social, McDonald's continúa posicionándose como una referencia de cómo escalar una operación global sin perder foco ni resiliencia financiera

Carlos Pastor.
Zumma LC&S
Mayo de 2025
carlos.pastor@zummalcs.com

Datos tomados de PepsiCo Investors Relations.
(<https://corporate.mcdonalds.com/corpmcd/investors.html>)
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



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).





**MCDONALD'S CORP.
ANÁLISIS FINANCIERO
AÑO 2024.**