

PepsiCo, Inc.

(NASDAQ: PEP)

Beverages & Convenient Foods

Net Revenue 2025

\$93,925 M

FY ended Dec 27, 2025 • 346 pages 10-K

Headquarters: Purchase, NY

The Coca-Cola Company

(NYSE: KO)

Pure Beverages Company

VS

Net Operating Revenues 2025

\$47,941 M

FY ended Dec 31, 2025 • 192 pages 10-K

Headquarters: Atlanta, GA

Acerca del informe presentado.

El siguiente informe y/o presentación ha sido elaborado por Zumma LC&S para uso propio y de Zumma Ratings El Salvador, Guatemala y demás unidades relacionadas a ambas empresas. La finalidad de la información presentada es la de comunicar y dar conocer la misma al mercado interesado. No representa ninguna intención de comercializar inversiones de ningún tipo. Solo tiene fines académicos.

Zumma LC&S utiliza software de Inteligencia Artificial para elaborar las presentaciones, la data es revisada al interior de la empresa, sin embargo, pudieran presentarse errores no observados, o la misma información puede diferir de otras fuentes diferentes a la utilizada por Zumma LC&S.

Carlos Pastor.

carlos.pastor@zummaratings.com

carlos.pastor@zummalcs.com



Simbolo utilizado cuando la data o el análisis es obtenida mediante software de IA.



ZR_ZLC&S_Análisis Comparativo PepsiCo vs The Coca-Cola Company — FY 2025

PepsiCo y The Coca-Cola Company operan bajo modelos de negocio distintos dentro de la industria de bebidas y consumo masivo. PepsiCo registró ingresos netos de USD 93,925 millones, frente a USD 47,941 millones de Coca-Cola, apoyada en un portafolio que combina snacks (~60%) y bebidas (~40%) bajo un modelo verticalmente integrado que produce, distribuye y vende directamente. Coca-Cola opera bajo un modelo de franquicia donde ~59% de sus ingresos provienen de concentrados y jarabes vendidos a embotelladores autorizados. Esta diferencia estructural produce una asimetría de rentabilidad: aunque PepsiCo genera el doble de ingresos, Coca-Cola reportó mayor utilidad neta (USD 13,107M vs USD 8,240M), con margen operativo de 28.7% frente a 12.2% de PepsiCo. La evolución interanual también difiere — Coca-Cola creció su utilidad +23.3% mientras PepsiCo retrocedió -14.0%, afectada por cargos por deterioro de la marca Rockstar, mayores costos operativos y caídas en volumen orgánico.

La distribución geográfica refleja estrategias de internacionalización distintas. PepsiCo concentra el 59.3% de sus ingresos en Norteamérica (USD 55,725M combinando PFNA y PBNA), con menor diversificación regional. Coca-Cola deriva el 40.9% de Norteamérica, repartiendo el resto entre EMEA (24.0%), Latinoamérica (13.2%), Asia Pacific (11.8%) y Bottling Investments (12.0%). En portafolio de marcas, PepsiCo administra 23 marcas billonarias (>USD 1,000M cada una) bajo seis segmentos reportables; Coca-Cola registra 32 marcas billonarias bajo cinco segmentos, con menor necesidad de capital físico (PP&E de USD 9,613M vs USD 29,905M de PepsiCo).

En generación de caja y retorno a accionistas, PepsiCo registra mayor flujo de caja libre absoluto (USD 7,672M vs USD 5,296M) con conversión FCF/Net Income de 93.1% frente a 40.4% de Coca-Cola, y anunció dividendo anualizado de USD 5.92 por acción para 2026 (+4%). Coca-Cola acumula 63 años consecutivos de incrementos en dividendos y una distribución total al accionista de USD 9,525M vs USD 8,638M de PepsiCo. En estructura de capital, PepsiCo presenta ratio Deuda LP/Patrimonio de 4.23x vs 2.06x de Coca-Cola, reflejando un balance con mayor proporción de activos productivos físicos.

Carlos Pastor.

carlos.pastor@zummaratings.com

Zumma Ratings, S.A. de C.V.

El Salvador (*) - Guatemala (*).

Calificaciones públicas (*) y privadas en América Latina.



Descripción del Negocio

Naturaleza, alcance y modelo operativo de cada compañía

PepsiCo — Beverages & Convenient Foods

Compañía global de alimentos y bebidas, con un portafolio complementario de marcas líderes. Sus productos se distribuyen en más de 200 países y territorios.

Estructura del Negocio

Combinación única de snacks (~60% de ingresos) y bebidas (~40%). Es el mayor fabricante de snacks salados del mundo y el segundo en bebidas. Opera con un modelo verticalmente integrado: produce, distribuye y vende directamente a través de su propia red.

6 Segmentos Reportables

- PFNA — PepsiCo Foods North America
- PBNA — PepsiCo Beverages North America
- IB Franchise — International Beverages Franchise
- EMEA — Europe, Middle East & Africa
- LatAm Foods — Latin America Foods
- Asia Pacific Foods

Empleados: ~318,000 • >200 países • Cotiza en NASDAQ

The Coca-Cola Company — Pure Beverages

Compañía 100% enfocada en bebidas no alcohólicas. Sus marcas representan 2,200 millones de servings de los 65,000 millones consumidos diariamente en el mundo.

Estructura del Negocio

Modelo de franquicia: produce y vende concentrados/jarabes a embotelladores autorizados (~59% de ingresos), quienes producen, distribuyen y venden producto terminado. Operaciones consolidadas de embotellado representan ~41% de ingresos.

5 Segmentos Reportables

- EMEA — Europe, Middle East & Africa
- Latin America
- North America
- Asia Pacific
- Bottling Investments
- Corporate (no operativo)

Empleados: ~73,800 • >200 países • Cotiza en NYSE

Portafolio de Marcas Comerciales

Marcas mencionadas explícitamente en los reportes 10-K FY 2025

PepsiCo — Marcas del Portafolio

Snacks (PFNA)

Lay's, Doritos, Cheetos, Fritos, Ruffles, Tostitos, Quaker, Sun Chips, Smartfood, Pearl Milling Company, Stacy's, Sabra, Bare Snacks, Off The Eaten Path

Bebidas Norteamérica (PBNA)

Pepsi, Pepsi Zero Sugar, Pepsi Wild Cherry, Diet Pepsi, Mountain Dew, Mountain Dew Baja Blast, Diet Mountain Dew, Gatorade, Gatorade Zero, Aquafina, Bubly, Propel, Lipton, Rockstar, poppi

Internacional & Distribuidas

SodaStream, Sabritas, Walkers, Gamesa, 7UP, Mirinda, Crush (lic.), Dr Pepper (lic.), Schweppes (lic.), Celsius (dist.), Alani Nu (dist.)

Marcas Billonarias (>\$1,000M c/u)

23 marcas que generan más de US\$1,000 millones cada una en ventas anuales. Incluyen Pepsi, Lay's, Doritos, Gatorade, Mountain Dew, Quaker, Cheetos, Aquafina, 7UP, entre otras.

The Coca-Cola Company — Marcas del Portafolio

Sparkling Soft Drinks

Coca-Cola, Diet Coke / Coca-Cola Light, Coca-Cola Zero Sugar, Sprite, Fanta, Fresca, Schweppes, Thums Up

Agua, Deportes, Café, Té

Aquarius, Ayataka, BODYARMOR, Ciel, Costa, Crystal, Dasani, Fuze Tea, Georgia, glacéau smartwater, glacéau vitaminwater, Gold Peak, I LOHAS, Powerade, Topo Chico

Jugos, Lácteos & Plant-based

Core Power, Del Valle, fairlife, innocent, Maaza, Minute Maid, Minute Maid Pulpy, Santa Clara, Simply

Marcas Billonarias (>\$1,000M c/u) + Alcohol

32 marcas billonarias (más de US\$1,000M cada una). Más de 200 marcas maestras en >200 países. Línea de alcohol incluye Jack Daniel's & Coca-Cola, Lemon-Dou y Topo Chico Hard Seltzer.

Top 10 Marcas Principales

Las marcas más relevantes y de mayor presencia global en cada portafolio

PepsiCo — Top 10 Marcas

1 **Pepsi-Cola**
Cola insignia • Bebida

2 **Lay's**
Snack #1 mundial • Papas fritas

3 **Mountain Dew**
Refresco cítrico • Bebida

4 **Gatorade**
Bebida deportiva • Líder global

5 **Doritos**
Tortilla chips • Snack icónico

6 **Cheetos**
Snack de queso • Premium

7 **Quaker**
Avenas y cereales • Salud

8 **Aquafina**
Agua purificada • Bebida

9 **Ruffles**
Papas onduladas • Snack

10 **SodaStream**
Bebidas en casa • Tecnología

The Coca-Cola Company — Top 10 Marcas

1 **Coca-Cola**
Marca #1 mundial • Sparkling

2 **Coca-Cola Zero Sugar**
Cero azúcar • Sparkling

3 **Sprite**
Lima-limón • Sparkling líder

4 **Fanta**
Frutal • Sabores diversos

5 **Diet Coke / Light**
Cola dietética • Sparkling

6 **Powerade**
Bebida deportiva • Hidratación

7 **Minute Maid**
Jugos • Vitamina C

8 **fairlife**
Lácteos premium • Crecimiento

9 **Schweppes**
Tónicas y mixers • Premium

10 **Dasani**
Agua mineral • Hidratación

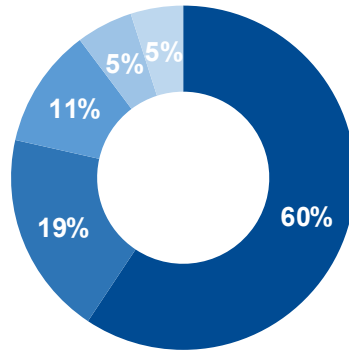
Nota: Los reportes 10-K no desglosan ingresos por marca individual. La selección refleja las marcas más reconocidas y de mayor presencia global, incluyendo varias clasificadas como "marcas billonarias" (>USD 1,000M en ventas anuales).

Participación de Ingresos por Región

Distribución geográfica de Net Revenue · FY 2025 (USD millones)

PepsiCo — Mix Geográfico

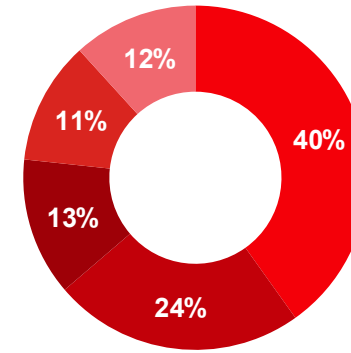
Net Revenue por Región — PepsiCo 2025



■ Norteamérica ■ EMEA ■ Latinoamérica ■ Internat. Beverages ■ Asia Pacific

Coca-Cola — Mix Geográfico

Net Operating Revenues por Región — Coca-Cola 2025



■ Norteamérica ■ EMEA ■ Latinoamérica ■ Asia Pacific ■ Bottling Investments

Región	PepsiCo USD M	% PEP	Coca-Cola USD M	% KO	Líder
Norteamérica	\$55,725	59.3%	\$19,586	40.9%	PepsiCo
EMEA (Europa/Medio Oriente/África)	\$18,025	19.2%	\$11,513	24.0%	PepsiCo
Latinoamérica	\$10,549	11.2%	\$6,334	13.2%	PepsiCo
Asia Pacific	\$4,629	4.9%	\$5,638	11.8%	Coca-Cola
Internat. Bev. / Bottling Inv.	\$4,997	5.3%	\$5,735	12.0%	Coca-Cola
TOTAL	\$93,925	100.0%	\$47,941	100.0%	—

Insight: PepsiCo concentra el 59.3% en Norteamérica vs 40.9% de Coca-Cola — KO está más diversificada internacionalmente.

Estado de Resultados — Resumen Ejecutivo

Comparativo de ingresos, márgenes y utilidad neta · FY 2025 vs FY 2024

PepsiCo (PEP)

Net Revenue 2025

\$93,925 M

2024: \$91,854 M ▲ +2.3%

Operating Profit

\$11,498 M

2024: \$12,887 M ▼ -10.8%

Gross Profit

\$50,859 M

Margin: 54.1% (vs 54.6%)

Net Income (PEP)

\$8,240 M

2024: \$9,578 M ▼ -14.0%

EPS Diluted

\$6.00

2024: \$6.95 ▼ -13.7%

Effective Tax Rate

19.0%

2024: 19.4%

Márgenes PepsiCo 2025 (%)



The Coca-Cola Company (KO)

Net Operating Revenues

\$47,941 M

2024: \$47,061 M ▲ +1.9%

Operating Income

\$13,762 M

2024: \$9,992 M ▲ +37.7%

Gross Profit

\$29,544 M

Margin: 61.6% (vs 61.1%)

Net Income (KO)

\$13,107 M

2024: \$10,631 M ▲ +23.3%

EPS Diluted

\$3.04

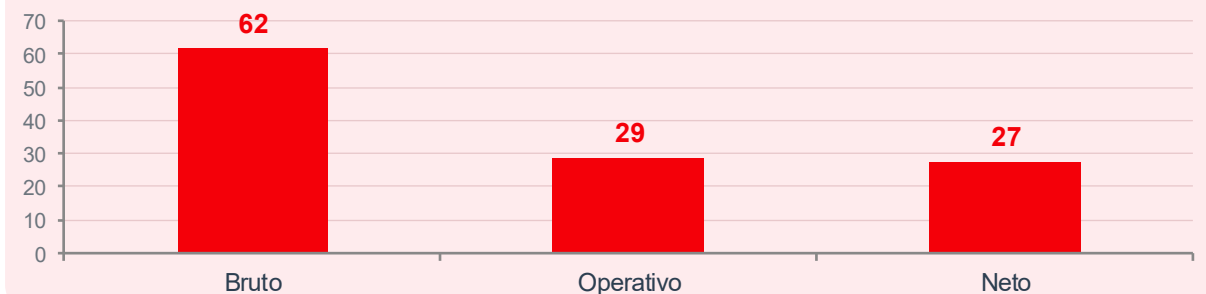
2024: \$2.46 ▲ +23.6%

Effective Tax Rate

17.9%

2024: 18.6%

Márgenes Coca-Cola 2025 (%)



Balance General — Estructura Patrimonial

Activos, pasivos y patrimonio · Cierre 2025 vs 2024

PepsiCo — Posición Financiera

Concepto	Dic 2025	Dic 2024	Var %
Total Activos	\$107,399	\$99,467	+8.0%
Activos Corrientes	\$27,949	\$25,826	+8.2%
PP&E neto	\$29,905	\$28,008	+6.8%
Goodwill	\$18,916	\$17,534	+7.9%
Intangibles indefinidos	\$13,847	\$13,699	+1.1%
Total Pasivos	\$86,852	\$81,296	+6.8%
Pasivos Corrientes	\$32,764	\$31,536	+3.9%
Deuda Largo Plazo	\$42,321	\$37,224	+13.7%
Patrimonio Total	\$20,547	\$18,171	+13.1%

Ratio Deuda / Patrimonio

4.23x

Apalancamiento alto: deuda LP 2.06x el patrimonio.

Coca-Cola — Posición Financiera

Concepto	Dic 2025	Dic 2024	Var %
Total Activos	\$104,816	\$100,549	+4.2%
Activos Corrientes	\$31,044	\$25,997	+19.4%
PP&E neto	\$9,613	\$10,303	-6.7%
Goodwill	\$15,491	\$18,139	-14.6%
Marcas con vida indefinida	\$12,531	\$13,301	-5.8%
Total Pasivos	\$70,541	\$74,177	-4.9%
Pasivos Corrientes	\$21,281	\$25,249	-15.7%
Deuda Largo Plazo	\$42,119	\$42,375	-0.6%
Patrimonio Total	\$34,275	\$26,372	+30.0%

Ratio Deuda / Patrimonio

2.06x

Apalancamiento moderado, gracias a fortalecimiento patrimonial 2025.

Indicadores de Rentabilidad

ROE, ROA, márgenes y eficiencia operativa · FY 2025

PepsiCo — Indicadores de Rentabilidad

Indicador	2025	2024	Variación
Margen Bruto	54.1%	54.6%	▼ -0.5 pp
Margen Operativo	12.2%	14.0%	▼ -1.8 pp
Margen Neto	8.8%	10.4%	▼ -1.7 pp
ROE (Net Income / Equity)	40.1%	52.7%	▼ -12.6 pp
ROA (Net Income / Assets)	7.7%	9.6%	▼ -1.9 pp
ROIC (Return on Inv. Capital)	~14.7%	~17.0%	▼ -2.3 pp
Asset Turnover (Rev / Assets)	0.87x	0.92x	▼
Tasa Impositiva Efectiva	19.0%	19.4%	▼ -0.4 pp

Lectura Estratégica

PepsiCo presenta deterioro de márgenes en 2025 por mayores costos operativos, cargos por deterioro de marca Rockstar y caída en volumen orgánico. Su modelo verticalmente integrado tiene mayores costos fijos pero genera mayor volumen.

Coca-Cola — Indicadores de Rentabilidad

Indicador	2025	2024	Variación
Margen Bruto	61.6%	61.1%	▲ +0.5 pp
Margen Operativo	28.7%	21.2%	▲ +7.5 pp
Margen Neto	27.4%	22.6%	▲ +4.8 pp
ROE (Net Income / Equity)	38.2%	40.3%	▼ -2.1 pp
ROA (Net Income / Assets)	12.5%	10.6%	▲ +1.9 pp
ROIC (Return on Inv. Capital)	~15.2%	~12.0%	▲ +3.2 pp
Asset Turnover (Rev / Assets)	0.46x	0.47x	≈ Estable
Tasa Impositiva Efectiva	17.9%	18.6%	▼ -0.7 pp

Lectura Estratégica

Coca-Cola muestra expansión sostenida de márgenes, beneficiada por su modelo de franquicia que requiere menor capital físico. Margen operativo de 28.7% supera ampliamente el de PepsiCo (12.2%), reflejando un negocio asset-light.

Flujo de Caja y Retorno a Accionistas

Generación de efectivo, CapEx, dividendos y recompras · FY 2025 vs 2024

PepsiCo — Cash Flow & Capital Returns

Operating Cash Flow

\$12,087 M

2024: \$12,507 M ▼ -3.4%

Capital Spending

\$(4,415) M

2024: \$(5,318) M ▼ -17.0%

Free Cash Flow

\$7,672 M

OCF - CapEx + sales PP&E

FCF Conversion

93.1%

FCF / Net Income (PEP)

Dividends Paid

\$7,638 M

2024: \$7,229 M ▲ +5.7%

Share Repurchases

\$1,000 M

2024: \$1,000 M Estable

Dividendo Anualizado por Acción

\$5.92

(anunciado 3 feb 2026, +4% vs \$5.69)

Total a accionistas 2025: \$8,638 M

Compromiso 2026: ~\$8,900 M (dividendos + recompras)

Coca-Cola — Cash Flow & Capital Returns

Operating Cash Flow

\$7,408 M

2024: \$6,805 M ▲ +8.9%

Purchases of PP&E

\$(2,112) M

2024: \$(2,064) M ▲ +2.3%

Free Cash Flow

\$5,296 M

OCF - CapEx

FCF Conversion

40.4%

FCF / Net Income (KO)

Dividends Paid

\$8,779 M

2024: \$8,359 M ▲ +5.0%

Treasury Stock Purchases

\$746 M

2024: \$1,795 M ▼ -58.4%

Dividendo Anualizado por Acción

\$2.04

(2025: \$2.04 vs 2024: \$1.94)

Total a accionistas 2025: \$9,525 M

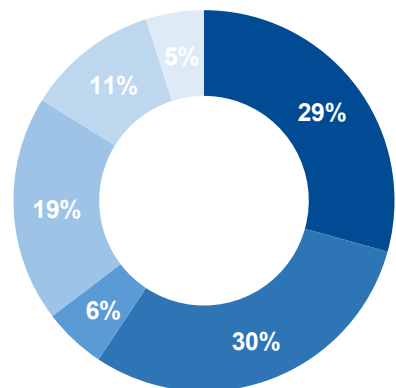
Dividend Aristocrat: 63 años consecutivos de incrementos

Desempeño por Segmento Reportable

Composición de ingresos y utilidad operativa por segmento · FY 2025

PepsiCo — 6 Segmentos

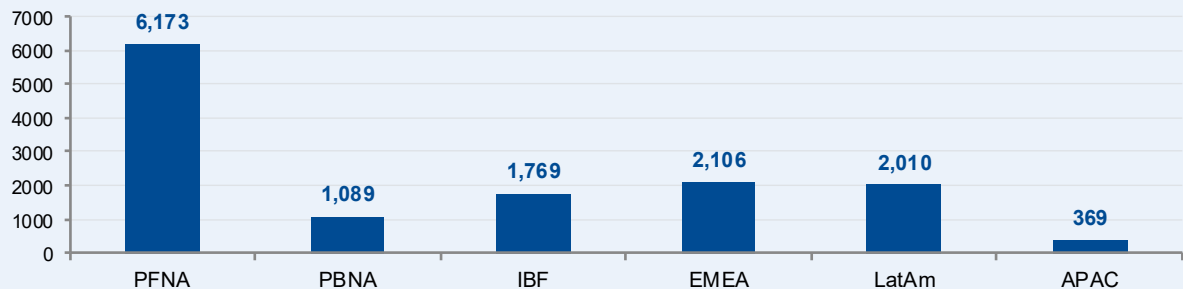
Mix de Ingresos PepsiCo 2025



■ PFNA ■ PBNA ■ IB Franchise
■ EMEA ■ LatAm Foods ■ APAC Foods

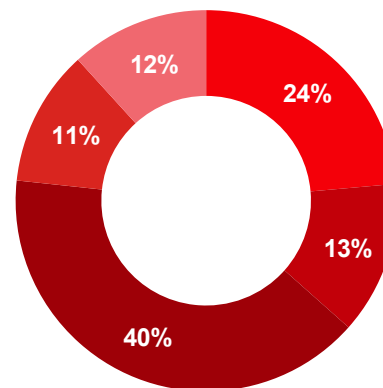
Segmento	Net Rev.	Op. Profit	Margen
PFNA	\$27,528	\$6,173	22.4%
PBNA	\$28,197	\$1,089	3.9%
IB Franchise	\$4,997	\$1,769	35.4%
EMEA	\$18,025	\$2,106	11.7%
LatAm Foods	\$10,549	\$2,010	19.1%
APAC Foods	\$4,629	\$369	8.0%
Total Segmentos	\$93,925	\$13,516	14.4%

Operating Profit por Segmento (USD M)



Coca-Cola — 5 Segmentos

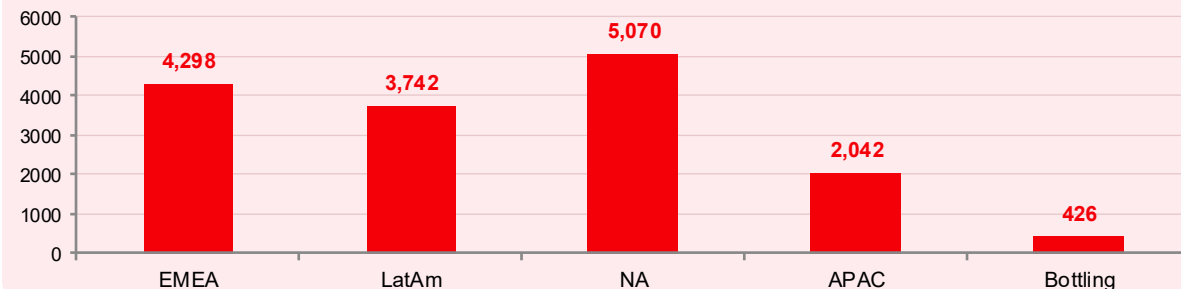
Mix de Ingresos Coca-Cola 2025



■ EMEA ■ Latin America ■ North America
■ Asia Pacific ■ Bottling Inv.

Segmento	Net Rev.	Op. Income	Margen
EMEA	\$11,513	\$4,298	37.3%
Latin America	\$6,334	\$3,742	59.1%
North America	\$19,586	\$5,070	25.9%
Asia Pacific	\$5,638	\$2,042	36.2%
Bottling Inv.	\$5,735	\$426	7.4%
Corporate	\$144	(\$1,816)	n/a
Consolidated	\$47,941	\$13,762	28.7%

Operating Income por Segmento (USD M)



Comparación de Escala — Magnitudes Clave

PepsiCo es ~2x más grande en ingresos pero Coca-Cola es más rentable

INGRESOS NETOS 2025 (Net Revenue)

\$93,925 M

Snacks ~60% + Bebidas ~40%

vs

\$47,941 M

100% Bebidas no alcohólicas

UTILIDAD NETA ATRIBUIBLE

\$8,240 M

Margen Neto: 8.8%

vs

\$13,107 M

Margen Neto: 27.4%

ACTIVOS TOTALES

\$107,399 M

Mayor PP&E (operación verticalizada)

vs

\$104,816 M

Modelo asset-light de franquicia

PATRIMONIO TOTAL (TOTAL EQUITY)

\$20,547 M

Mayor apalancamiento financiero

vs

\$34,275 M

Estructura más capitalizada

FREE CASH FLOW

\$7,672 M

FCF Conversion 93.1%

vs

\$5,296 M

FCF Conversion 40.4%

Marcas que generan >USD 1,000M anuales: PepsiCo: 23 marcas billonarias | Coca-Cola: 32 marcas billonarias

Conclusiones y Hallazgos Clave

Síntesis comparativa y diferencias estructurales

PepsiCo — Fortalezas y Retos

Mayor escala en ingresos (~2x Coca-Cola)

Net Revenue de USD 93.9 mil millones, gracias al portafolio dual de snacks (~60%) y bebidas (~40%).

Diversificación reduce volatilidad cíclica

Snacks ofrecen mayor estabilidad de demanda y márgenes complementan el negocio de bebidas.

Generación robusta de FCF (93.1% conv.)

FCF de USD 7.67 mil millones permite financiar dividendos crecientes y compromisos de capital.

Reto: márgenes bajo presión en 2025

Operating margin cayó a 12.2% (vs 14.0%); pesaron deterioros de Rockstar y mayores costos.

Retornos a accionistas: dividendo +4%

Dividendo anualizado a USD 5.92/acción; meta total ~USD 8.9 mil millones para 2026.

Coca-Cola — Fortalezas y Retos

Líder en rentabilidad operativa

Operating margin de 28.7% (vs 12.2% PepsiCo), beneficiada por su modelo asset-light de franquicia.

Crecimiento sólido de utilidad (+23.3%)

Net income subió a USD 13.1 mil millones, impulsado por menores cargos y eficiencia operativa.

Marcas billonarias: 32 vs 23 PepsiCo

Mayor concentración de marcas con ventas anuales superiores a USD 1,000 millones cada una.

Reto: menor FCF conversion (40.4%)

Net income alto pero el FCF crece más lento; impactado por capital de trabajo y pagos contingentes.

Aristócrata del dividendo (63 años)

Dividendo de USD 2.04/acción; trayectoria ininterrumpida de incrementos por más de seis décadas.

Acerca de Zumma Ratings.

Zumma Ratings es una Empresa Clasificadora de Riesgo que presta sus servicios financieros en los mercados que se le requiera de manera privada, y en los mercados de El Salvador y Guatemala tanto para la clasificación de riesgo pública (requerimiento regulatorio) así como privada. Zumma Ratings se encuentra inscrita ante la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador (2001); en el Registro de Mercado de Valores de Guatemala y ante la Superintendencia de Bancos del mismo país (2017). La Sociedad se originó en Perú en 1996 bajo el nombre de Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Desde su fundación hasta el año 2000, mantuvo un acuerdo de asociación con Thomson Bankwatch, la clasificadora de riesgo más grande a nivel global para entidades financieras.

En noviembre de 2007, la Sociedad firmó un contrato de afiliación con Moody's Investors Service el cual finalizó en marzo de 2015 con la compra de las operaciones de Equilibrium Panamá y Perú por parte de Moody's; incluyendo el nombre comercial. Es por ello que durante 2015, se materializó el cambio de razón social de la Sociedad en El Salvador (de Equilibrium a Zumma Ratings) y la adquisición de la misma por un nuevo grupo de Accionistas con amplia experiencia internacional en materia de calificación de riesgo.

La calificación de riesgo surge de la necesidad de contar con un sistema de categorización que permitiera identificar - de manera confiable - el perfil crediticio y/o la calidad de los instrumentos de oferta pública que circulan en los mercados de valores. Al respecto, producto de los distintos movimientos económicos y financieros a lo largo de los últimos años, es mayor el interés por parte de las empresas en clasificadas sin que necesariamente sean emisores de valores, sino que lo hacen a la luz de verificar los riesgos técnicos - operativos, crediticios, financieros y sectoriales que puedan estar limitando su gestión.

La categoría que se otorga refleja la opinión sobre la capacidad de pago y perfil crediticio de la entidad calificada. Dicha opinión es constantemente revisada durante la vigencia de la relación contractual, cuyo resultado es comunicado al mercado en caso de tratarse de una clasificación pública, y en caso de corresponder a un proceso de clasificación privado, la evaluación será sustentada sólo ante el Directorio o ejecutivos que la institución asigne.

CONTACTO

Clasificaciones públicas y privadas.



*Servicio de clasificación de riesgo privada aplica a toda la región.
Servicio de clasificación pública o regulatoria aplica en El Salvador y Guatemala.*

📍 EL SALVADOR
☎ Tel (503) 2275 4853 / 22754854 / 2524 5201
✉ zummaratings@zummaratings.com

📍 GUATEMALA
☎ Tel.: (502) 2215-4100
✉ smarin@zummaratings.com

CONTACTÉNOS
☎ +503 7118-8970



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). Del mismo modo Zumma LC&S en 2025 consolida una nueva alianza con “A2G” empresa consultora especialista en estrategias de sostenibilidad, acción climática, economía circular e inversión ASG. Estas colaboraciones refuerzan el compromiso de Zumma LC&S de ofrecer formación ejecutiva de excelencia, proporcionando herramientas y conocimientos clave para el éxito profesional en un entorno empresarial dinámico y desafiante.

Alianzas comerciales para Centroamérica



CONTACTO.

Formación ejecutiva y consultoría.



VISÍTANOS

Edificio Gran Plaza Oficina 304
Boulevard Sergio Vieira de Mello.
San Salvador, El Salvador

El Salvador



LLÁMANOS

(503) 2298-9951
(503) 7495-6316
(503) 6064-9745



CONTÁCTANOS

zummalcs@outlook.com
carlos.pastor@zummalcs.com
jandres@zummalcs.com
jackiedechacon@zummalcs.com



PepsiCo, Inc.

(NASDAQ: PEP)

Beverages & Convenient Foods

The Coca-Cola Company

(NYSE: KO)

Pure Beverages Company

VS

Net Revenue 2025

\$93,925 M

FY ended Dec 27, 2025 • 346 pages 10-K

Headquarters: Purchase, NY

Net Operating Revenues 2025

\$47,941 M

FY ended Dec 31, 2025 • 192 pages 10-K

Headquarters: Atlanta, GA