



Análise

PepsiCo

PEPB34 | PEP

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

Área de Atuação

Setor de Atuação

Consumer Staples



Subsetor

Soft Drinks &
Non-alcoholic
Beverages



Segmento

Soft Drinks &
Non-alcoholic
Beverages

A **PepsiCo, Inc.** é uma das maiores empresas globais de alimentos e bebidas, com um modelo de negócios diversificado e um portfólio que inclui marcas famosas como Pepsi, Mountain Dew, Gatorade, Lay's, Doritos, Quaker e SodaStream. Com a fusão da Pepsi-Cola e Frito-Lay, a empresa cresceu significativamente ao longo das décadas, tornando-se um *player* importante tanto no mercado de bebidas quanto de alimentos, especialmente *snacks*.



Alguns dos principais produtos.
Fonte: IR PepsiCo.

A cadeia de produção da PepsiCo funciona de maneira integrada, combinando operações próprias com um extenso uso de terceirizações para garantir eficiência em escala global. Os engarrafadores autorizados

desempenham um papel fundamental na produção de bebidas, realizando o envase e a distribuição para mercados locais. Além disso, a empresa utiliza fabricantes contratados para complementar sua capacidade de produção, especialmente em mercados estratégicos.

A PepsiCo utiliza uma variedade de ingredientes, como adoçantes artificiais, grãos, óleos vegetais, açúcar, e matérias-primas, incluindo resinas plásticas, alumínio e papelão para embalagens. A empresa adquire esses insumos no mercado aberto e utiliza contratos de preço fixo, acordos de compra e instrumentos financeiros, como derivativos, para mitigar a volatilidade de preços. Além disso, adota uma abordagem diversificada, comprando de fornecedores em várias regiões para reduzir riscos.

Rede de Distribuição

A empresa distribui seus produtos por meio de diversos canais, incluindo a entrega direta em lojas (Direct-Store-Delivery), que permite maior controle sobre o *merchandising* e reposição rápida de produtos. Outros canais de distribuição incluem redes de armazéns de clientes e distribuidores terceirizados, que são eficazes para ampliar o alcance dos produtos em mercados menores ou mais remotos. Além disso, a venda direta ao consumidor via plataformas de *e-commerce* está em expansão, acompanhando a tendência crescente de digitalização e mudanças no comportamento do consumidor.

Divisões Operacionais

Atualmente, a companhia opera em duas principais divisões: Global Beverages e Global Convenient Foods. Essas divisões abrangem tanto o mercado de bebidas, que inclui refrigerantes, águas, isotônicos e sucos, quanto o de alimentos prontos (*snacks*), como salgadinhos e cereais.

Além disso, as operações da empresa estão divididas em sete segmentos geográficos: **Frito-Lay North America (FLNA)**, responsável pelos *snacks* nos EUA e Canadá; **Quaker Foods North America (QFNA)**, que abrange os produtos alimentares como cereais e massas na mesma região; **PepsiCo Beverages North America (PBNA)**, dedicado à produção e distribuição de bebidas na América do Norte; e os segmentos **Latin America, Europe, Africa, Middle East and South Asia (AMESA)**, e **Asia Pacific, Australia, New Zealand and China Region (APAC)**, que cobrem as operações internacionais (fora dos Estados Unidos).

Em termos de inovação, a PepsiCo adota uma estratégia de transformação contínua, tanto em termos de portfólio de produtos quanto na adoção de tecnologias avançadas para melhorar a eficiência operacional. A empresa tem investido em iniciativas digitais, como automação e inteligência artificial, para aprimorar a tomada de decisões e otimizar a cadeia de suprimentos. Além disso, a PepsiCo tem se concentrado em responder à crescente demanda por produtos mais saudáveis, com a redução de sódio e açúcar em diversas marcas e o lançamento de novas opções voltadas ao bem-estar.

A sustentabilidade é outro pilar que vem sendo desenvolvido no modelo de negócios da PepsiCo, que implementou a estratégia pep+ (PepsiCo Positive), visando tornar suas operações mais sustentáveis. Entre os principais esforços estão a redução do uso de plásticos de uso único, o aumento do uso de materiais recicláveis nas embalagens, e a promoção de práticas agrícolas regenerativas em toda a cadeia produtiva. A empresa também está focada em reduzir suas emissões de carbono e no uso responsável de recursos hídricos.

Recentemente, a empresa vendeu suas marcas de sucos Tropicana e Naked, mas manteve uma participação minoritária de 39% na *joint venture* formada para administrar essas operações. Esse movimento faz parte de

uma estratégia mais ampla de foco em categorias de crescimento rápido, como bebidas com menor teor de açúcar e alimentos funcionais.

História da Empresa

Em 1893, Caleb Bradham, um farmacêutico americano, criou a fórmula de uma bebida inicialmente chamada de "Brad's Drink", que mais tarde seria renomeada para Pepsi-Cola em 1898.

Em 1903, o nome Pepsi-Cola foi oficialmente registrado, e a produção começou a crescer nos Estados Unidos, com Bradham vendendo a bebida como um tônico digestivo.

Em 1965, a Pepsi-Cola se uniu à Frito-Lay, formando a companhia de alimentos e bebidas PepsiCo, que rapidamente se tornou uma das maiores do setor.

Em 1974, a PepsiCo expandiu sua atuação, inclusive no Brasil, com o lançamento oficial da Pepsi-Cola, após a construção da primeira fábrica no Rio Grande do Sul. Neste mesmo período, a Quaker e a Mabel também iniciaram suas operações no país.

Em 1976, nasceu a Elma Chips, resultado da fusão entre as empresas American Potato Chips e Elma Produtos Alimentícios. Neste mesmo ano, a PepsiCo lançou a marca Cheetos no Brasil.

Na década de 1980, a PepsiCo lançou diversas marcas populares no Brasil, como Fandangos, Ruffles, Doritos, Toddynho e Gatorade. Durante este período, a empresa também adquiriu a cadeia de restaurantes Kentucky Fried Chicken (KFC).

Em 1991, a PepsiCo firmou uma parceria com a Unilever para comercializar o chá Lipton, expandindo seu portfólio de bebidas. Mais tarde, fez uma aliança com a Starbucks para desenvolver bebidas à base de café.

Em 2001, a PepsiCo adquiriu a Quaker Oats Company, incorporando ao seu portfólio marcas importantes como Quaker, Gatorade e Toddy. No Brasil, a empresa também passou a controlar as marcas Trop Coco e Kero Coco.

Em 2019, a PepsiCo inaugurou o Tech Center, um centro de inovação dedicado a ampliar e diversificar o mercado de alimentos com opções mais equilibradas e saudáveis. Nesse mesmo ano, a empresa anunciou que até 2025, 25% de suas embalagens conteriam plástico reciclado.

Em 2021, a empresa reforçou sua presença no segmento de bebidas funcionais ao adquirir a Rockstar Energy, marca voltada ao mercado de bebidas energéticas, e ao aumentar sua participação na empresa Celsius Holdings.

Em 2022, a PepsiCo Brasil anunciou investimentos em digitalização, logística e inovação em produtos com foco em nutrição, além de ampliar ações voltadas à inclusão e diversidade. No mesmo ano, a companhia lançou iniciativas para promover a agricultura regenerativa em sua cadeia de suprimentos, com o objetivo de atingir práticas agrícolas mais sustentáveis em larga escala.

Em 2025, a PepsiCo concluiu a aquisição da marca Poppi, fabricante de refrigerantes prebióticos, por cerca de US\$2 bilhões, consolidando sua atuação no mercado de bebidas saudáveis e com ingredientes funcionais.

Riscos do Negócio

Diversos fatores podem ter impactos adversos sobre os negócios, a condição financeira e os resultados operacionais da PepsiCo. Os investidores precisam considerar cuidadosamente esses fatores de risco, entendendo que nem todos podem ser previstos ou identificados com antecedência. Se riscos conhecidos ou desconhecidos se concretizarem, os

resultados financeiros da companhia podem ser potencialmente impactados de maneira relevante.

Um dos principais desafios é a mudança no comportamento dos consumidores, que estão cada vez mais exigentes em relação a opções de alimentos e bebidas saudáveis. Embora ainda exista uma demanda significativa por *junk foods*, a pressão por produtos que atendam a critérios de saúde é crescente. Para acompanhar esse movimento, a PepsiCo terá que continuar investindo em inovação e desenvolvimento de novos produtos que conciliem saúde e sabor, o que pode demandar significativos recursos financeiros e de pesquisa.

Outro risco relevante é a necessidade da companhia se adaptar a rápidas inovações tecnológicas e mudanças competitivas. A indústria de alimentos e bebidas está em constante evolução, com concorrentes desenvolvendo novos ecossistemas e tecnologias que otimizam a cadeia produtiva e aprimoram o relacionamento com o consumidor. Se a PepsiCo não conseguir responder de forma eficaz a essas pressões, tanto no desenvolvimento de produtos quanto na modernização de processos operacionais e de distribuição, isso pode prejudicar seu desempenho financeiro e reduzir sua competitividade no mercado global.

A dependência da cadeia de fornecedores e a eficiência logística também são pontos críticos para a operação da PepsiCo. Qualquer interrupção na cadeia de suprimentos, seja por questões geopolíticas, desastres naturais ou problemas com parceiros, pode comprometer a capacidade da empresa de entregar produtos ao mercado de forma eficiente. Além disso, custos crescentes com matérias-primas, transporte e fabricação podem impactar as margens de lucro da companhia se não forem gerenciados adequadamente.

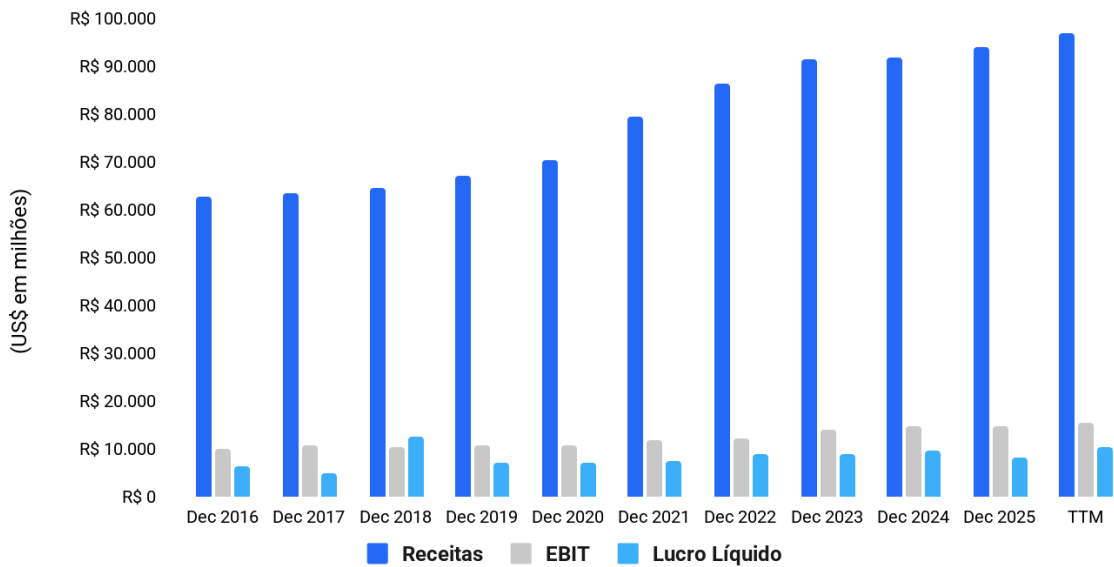
As operações concentradas em solo americano também representam um fator de risco importante. A economia dos Estados Unidos exerce uma grande influência sobre os resultados da PepsiCo, sendo a maior parte de sua receita proveniente desse mercado. Caso ocorra uma desaceleração econômica nos EUA, ou mudanças substanciais no ambiente regulatório e tributário, os resultados da empresa podem ser adversamente afetados.

Além disso, as operações internacionais da PepsiCo também apresentam desafios significativos. A empresa atua em diversos países e, conseqüentemente, está sujeita a um conjunto complexo de leis e regulamentações estrangeiras. Mudanças na legislação, controles cambiais rígidos, flutuações nas taxas de câmbio e barreiras tarifárias podem impactar de maneira negativa as receitas geradas fora dos Estados Unidos. Além disso, o cenário geopolítico global pode trazer novos riscos, como a imposição de sanções econômicas ou políticas externas adversas, o que pode aumentar os custos operacionais e prejudicar as atividades da empresa em determinados mercados.

Resultados Anteriores

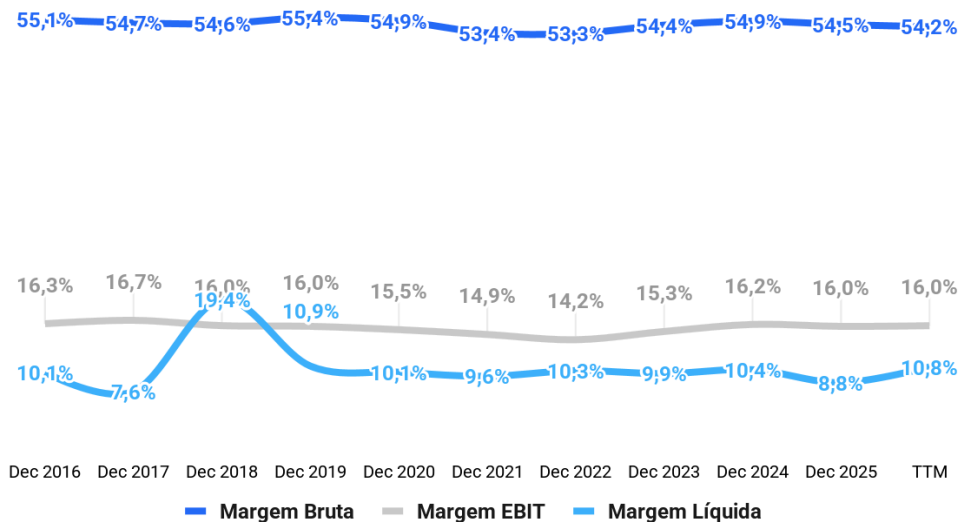
A PepsiCo, por ser uma empresa madura, apresentou resultados financeiros estáveis ao longo do período analisado, sem grandes oscilações. Entre 2016 e 2025, a receita da companhia registrou um crescimento composto anual (CAGR) modesto de 4,11%. Durante esse intervalo, as vendas passaram de US\$62,79 bilhões para US\$93,92 bilhões.

O lucro líquido da PepsiCo registrou um crescimento modesto no período, com uma taxa composta anual (CAGR) de 2,67%. Nesse período, o lucro líquido da empresa passou de US\$6,32 bilhões em 2016 para US\$8,24 bilhões em 2025. Além disso, o lucro operacional (EBIT) da companhia no exercício fiscal de 2025 – último exercício completo – foi de US\$14,98 bilhões, como é possível observar no gráfico a seguir.



Resultado operacional.
 Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

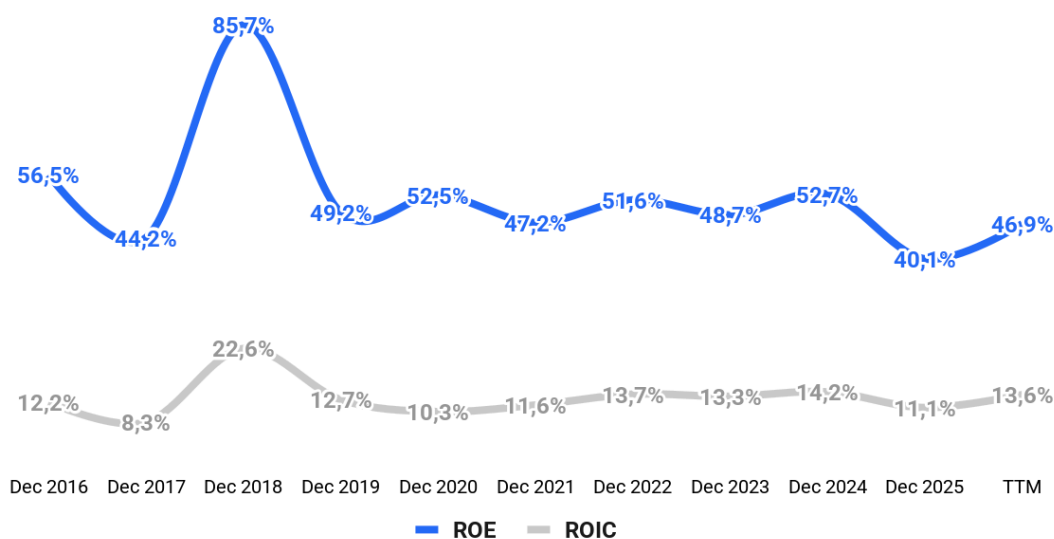
O gráfico de eficiência operacional da PepsiCo, mostrado no gráfico a seguir, destaca a estabilidade das principais margens ao longo dos últimos dez anos. As margens bruta, operacional e líquida da empresa mantiveram-se constantes durante esse período, indicando um controle contínuo dos custos e despesas, mas sem ganhos de eficiência.



Margens de lucratividade.
 Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Agora vamos falar a respeito da rentabilidade da companhia, ilustrada no gráfico de indicadores de rentabilidade. O gráfico histórico do ROE (*Return on Equity*) da PepsiCo mostra estabilidade, com o indicador atingindo 40,1% em 2025. Esse resultado reflete uma forte rentabilidade sobre o capital próprio da empresa. No entanto, vale destacar que o patrimônio líquido da companhia é relativamente baixo, influenciado por sua política de recompra de ações.

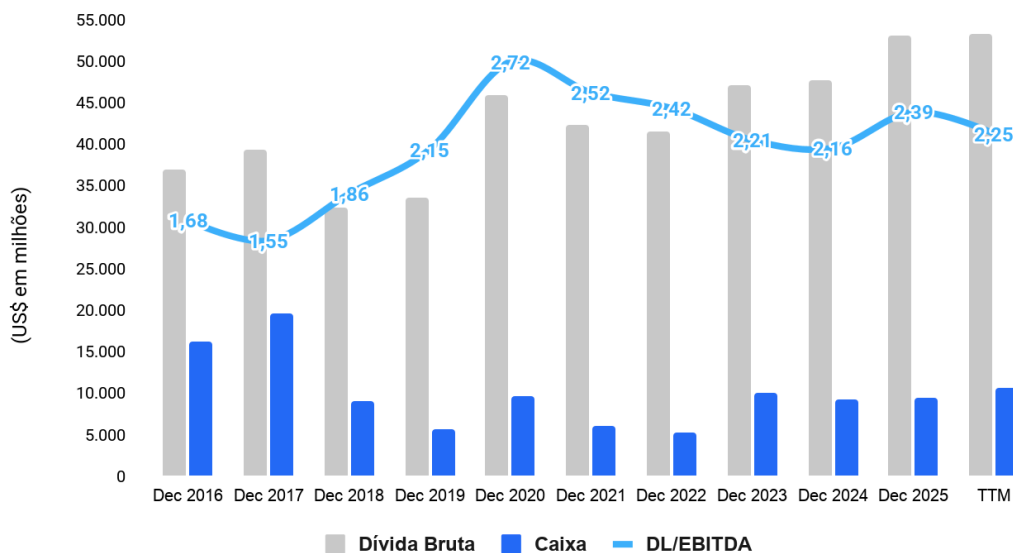
Por isso, o ROIC (*Return on Invested Capital*), que considera tanto o capital próprio quanto o de terceiros, é também relevante. Em 2025, o ROIC da PepsiCo foi de 11,1%, com uma média de 13,0% nos últimos anos, mostrando uma rentabilidade equilibrada sobre os recursos totais investidos.



*Indicadores de rentabilidade.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

A companhia possui um nível de endividamento relativamente controlado, com a dívida bruta atingindo US\$52,02 bilhões, enquanto seu caixa e equivalentes somavam US\$9,53 bilhões, conforme ilustrado no gráfico a seguir. Com uma relação Dívida Líquida/EBITDA de aproximadamente 2,39 vezes, a empresa mantém um nível de alavancagem em patamares

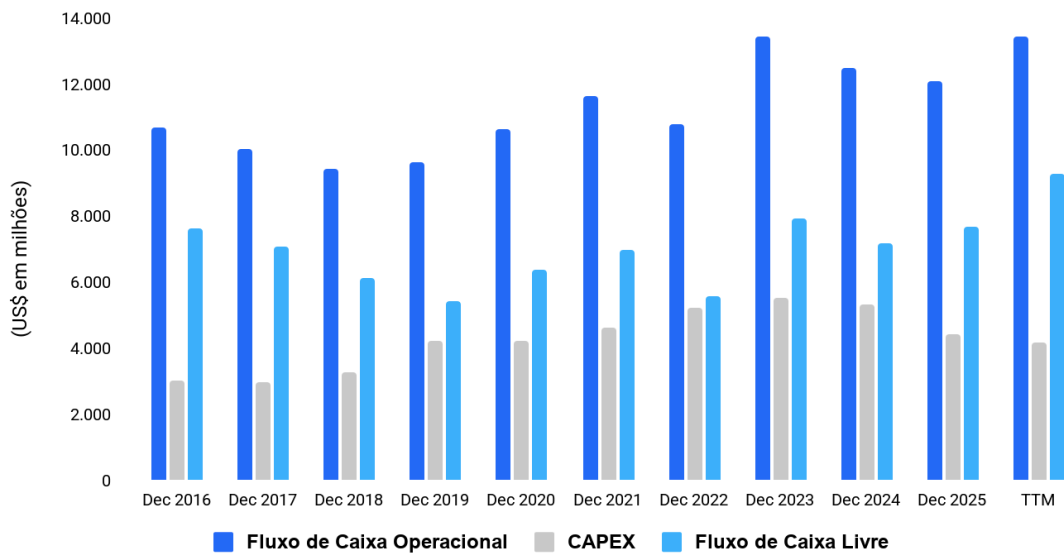
aceitáveis, especialmente quando comparada ao limite de 3 vezes EBITDA, nível que consideramos seguro para empresas desse porte.



Nível de endividamento e caixa.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

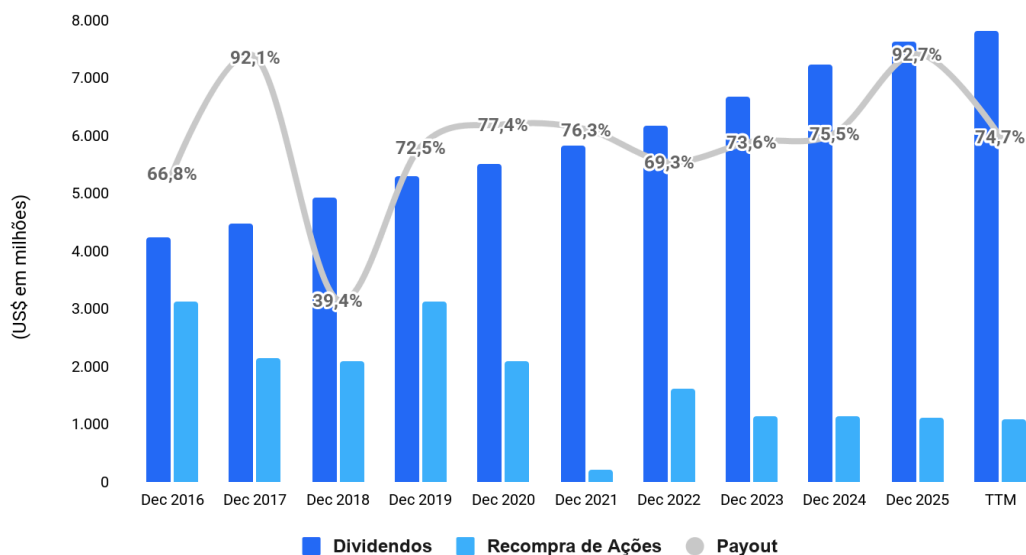
Analisar os lucros de uma empresa ao longo do tempo é fundamental, mas eles podem sofrer ajustes contábeis e distorções ao longo da Demonstração de Resultados. Por isso, é igualmente importante observar a geração de caixa operacional e o fluxo de caixa livre de cada exercício, pois esses indicadores oferecem uma visão mais clara dos recursos efetivamente gerados pela companhia.

Em 2025, a PepsiCo gerou US\$12,08 bilhões em caixa operacional, dos quais US\$4,41 bilhões foram destinados a investimentos em CAPEX (despesas de capital), resultando em uma geração de caixa livre de US\$7,67 bilhões. Esses números demonstram a capacidade da empresa de gerar caixa substancialmente a partir de suas operações, mesmo enfrentando desafios como a pressão inflacionária e o aumento dos custos de *commodities* e transporte.



Geração de fluxo de caixa.
 Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Vale destacar que a geração de caixa livre é um indicador essencial para a saúde financeira de qualquer empresa, pois possibilita uma série de ações estratégicas, como o pagamento de dividendos, a recompra de ações, a quitação de dívidas e o financiamento de novas aquisições ou reinvestimentos.



Dividendos, recompra de ações e payout.
 Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Conforme ilustrado no gráfico de retorno ao acionista, a PepsiCo apresenta um histórico consistente de crescimento na distribuição de dividendos, com uma taxa composta anual (CAGR) de 6,09% ao ano. A empresa manteve um *payout* médio de cerca de 73,6% durante o período analisado. Ao longo dos anos, a companhia tem utilizado a geração de caixa crescente para manter uma abordagem equilibrada entre reinvestimentos no próprio negócio e retorno aos investidores, por meio de dividendos regulares e também por seu programa de recompra de ações.

Opinião do Analista

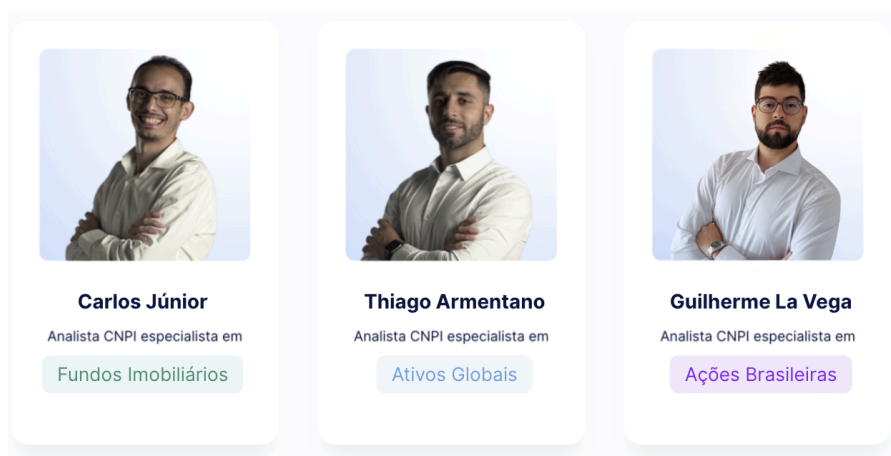
A PepsiCo se consolidou ao longo das décadas como uma das principais empresas de alimentos e bebidas do mundo, com marcas amplamente conhecidas e presentes no cotidiano dos consumidores em mais de 190 países e territórios. Sua presença de mercado é especialmente forte nos Estados Unidos, onde a empresa concentra uma parte significativa de suas operações.

Como discutimos no relatório, em termos de desempenho financeiro, a empresa tem apresentado crescimento modesto de receita ao longo dos anos, geralmente alinhado com a inflação. A estratégia da PepsiCo para geração de valor aos acionistas tem incluído a distribuição consistente de dividendos e o seu programa de recompra de ações. A recompra, em particular, tem sido um dos fatores que contribuíram para o aumento do lucro por ação nos últimos anos.

Do ponto de vista financeiro, a empresa mantém uma estrutura de capital equilibrada, com geração de caixa estável. No entanto, é importante acompanhar a evolução do endividamento nos próximos exercícios, uma vez que o uso contínuo de dívida pode ter impacto no balanço futuro da empresa.

Embora a companhia apresente vantagens competitivas importantes e uma posição sólida em seu mercado, o *valuation* atual das ações da PepsiCo não sugere uma assimetria de risco-retorno favorável para o investidor, com o preço das ações fora da margem de segurança que consideramos ideal para um ativo recomendado. Assim, optamos por ficar de fora das ações da PepsiCo (PEP) no momento.

Equipe



Acompanhamento

relatório atualizado em 05.08.2026

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os rankings e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados. Já em caso do ativo receber recomendação de venda, nossa sugestão se refere, única e exclusivamente, à retirada do ativo da carteira do investidor, uma vez que não incentivamos a prática de venda à descoberto.

Disclaimer

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Thiago Affonso Armentano - CNPI EM-8454, com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, Os analistas de valores mobiliários envolvidos na elaboração do relatório (e/ou seus cônjuges ou companheiros) são, ou podem ser, titulares de valores mobiliários objeto do relatório, direta ou indiretamente, em nome próprio ou de terceiros. Na emissão deste relatório, a Simpla Invest, controladora do Simpla Club, poderá estar agindo em conflito de interesses em relação ao emissor, podendo (i) ter interesses financeiros e/ou comerciais relevantes e/ou (ii) estar envolvida na aquisição, alienação ou intermediação dos valores mobiliários objeto deste relatório. A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.

