

Análisis Fundamental de PepsiCo (PEP): Respaldo para una Decisión de Compra con Perspectiva de Crecimiento Futuro

1. Introducción: Contextualizando la Oportunidad de Inversión en PEP

El mercado ha observado un "retroceso importante" en el precio de las acciones de PepsiCo (PEP), lo que ha llevado a algunos inversores a considerar un punto de entrada atractivo. Esta observación técnica se alinea con el rendimiento reciente de la acción, que ha experimentado una caída notable desde su máximo de 1 año de \$180.91 hasta un precio actual de \$131.37, situándose muy cerca de su mínimo de 1 año de \$127.75.¹ Esta corrección de precios sugiere que la acción podría estar cotizando a un valor más accesible de lo que lo ha hecho en el pasado reciente.

El propósito de este informe es trascender el análisis técnico inicial, proporcionando una evaluación fundamental exhaustiva de PepsiCo. Se examinarán los resultados financieros recientes, las métricas de valoración, los desafíos actuales y las iniciativas estratégicas clave. El objetivo es ofrecer una perspectiva integral y basada en datos que permita al inversor validar su tesis de inversión y comprender los impulsores subyacentes del valor de la empresa, especialmente en lo que respecta a su potencial de crecimiento a largo plazo. La validación de la observación técnica inicial, que el precio actual se encuentra cerca de su mínimo anual, establece un punto de partida sólido para el análisis fundamental, sugiriendo que la acción podría estar "en oferta" desde una perspectiva de precio. El análisis que sigue determinará las razones de este retroceso y si la salud subyacente del negocio respalda una recuperación y un crecimiento futuro.

2. Panorama Financiero Actual de PepsiCo (Q1 2025 y Proyecciones)

El desempeño financiero de PepsiCo en el primer trimestre de 2025 ofrece una visión mixta, con algunos indicadores de fortaleza subyacente a pesar de los vientos en contra.

Resultados Financieros Recientes (Primer Trimestre de 2025)

En el primer trimestre de 2025, PepsiCo reportó ingresos netos de \$17.92 mil millones, superando ligeramente las estimaciones de los analistas de \$17.81 mil millones.¹ Sin embargo, esta cifra representó una disminución del 1.8% en comparación con los \$18.25 mil millones registrados en el mismo período del año anterior.² El beneficio por acción (EPS) reportado fue de \$1.33, mientras que el Core EPS (no GAAP) alcanzó los \$1.48.² Este Core EPS no cumplió por un estrecho margen el consenso de los analistas de \$1.49.¹ En términos interanuales, el EPS reportado mostró una caída del 10% en comparación con el Q1 de 2024, que tuvo un Core EPS de \$1.48 y un EPS reportado de \$1.61.¹ Es importante destacar que los resultados se vieron afectados negativamente por un impacto del 3% en los ingresos netos y un 4% en el EPS debido a las fluctuaciones del tipo de cambio.² A pesar de la disminución en los ingresos netos reportados, el rendimiento de los ingresos orgánicos fue positivo, con un aumento del 1.2%.² Esto sugiere que, al excluir el impacto de las divisas y los efectos de adquisiciones o desinversiones, la demanda subyacente de los productos de PepsiCo se mantuvo resiliente.

Análisis de las Métricas de Rentabilidad y Solvencia

La rentabilidad de PepsiCo se mantuvo sólida en el primer trimestre de 2025, con un margen neto del 10.43%.¹ El retorno sobre el patrimonio (ROE) fue particularmente robusto, alcanzando un 58.87%¹, lo que indica una alta eficiencia en la conversión del capital de los accionistas en ganancias.

En cuanto a la solvencia, el ratio de deuda a patrimonio de la compañía se situó en 2.05.¹ Si bien este valor puede parecer elevado en términos absolutos, es una característica común en empresas de bienes de consumo maduras que aprovechan el apalancamiento para financiar operaciones, adquisiciones y retornos a los accionistas, dada la estabilidad de sus flujos de caja. Los ratios de liquidez a corto plazo, como el ratio de circulante (0.82) y el ratio de liquidez rápida (0.65)¹, son inferiores a la convención de 1.0. Sin embargo, para una empresa de consumo masivo con una gestión de inventario y cadena de suministro altamente eficiente, estos ratios pueden ser un indicio de una optimización agresiva del capital de trabajo, más que de una señal de problemas de solvencia. La capacidad de una empresa madura para operar con inventarios reducidos y una rotación rápida de productos permite liberar capital, que luego

puede destinarse a dividendos o recompras de acciones. Esta eficiencia, junto con el historial de 53 años consecutivos de aumento de dividendos de la compañía ², refuerza su estabilidad financiera a pesar de lo que a primera vista podrían parecer métricas de liquidez ajustadas.

Guía de la Gerencia para 2025 y Expectativas Revisadas

La gerencia de PepsiCo ha revisado a la baja su pronóstico de EPS para el año fiscal 2025. Anteriormente, se esperaba un crecimiento de un dígito medio en el Core EPS a tipo de cambio constante. Sin embargo, la nueva proyección indica que el Core EPS a tipo de cambio constante será "aproximadamente igual" al del año anterior (\$8.16 en 2024).² Esto implica una disminución del 3% en el Core EPS para 2025 en comparación con 2024.² A pesar de esta revisión a la baja en las ganancias, la compañía mantiene su proyección de un crecimiento de ingresos orgánicos de un dígito bajo.² Además, se anticipa un impacto negativo de aproximadamente 3 puntos porcentuales en los ingresos netos reportados y el crecimiento del Core EPS debido a las fluctuaciones del tipo de cambio.²

La revisión de la guía se atribuye principalmente a "mayores costos esperados en la cadena de suministro relacionados con los aranceles, una volatilidad macroeconómica elevada y un panorama de consumo moderado".² Un punto importante a considerar es la divergencia entre el crecimiento de los ingresos orgánicos y el EPS. Los resultados del Q1 2025 muestran un aumento del 1.2% en los ingresos orgánicos ², lo que indica que la demanda subyacente de los productos de PepsiCo sigue siendo robusta. No obstante, los ingresos netos reportados disminuyeron un 1.8% ², y el EPS reportado cayó un 10%.² La guía revisada para 2025, que proyecta un crecimiento orgánico de ingresos de un dígito bajo pero un EPS a tipo de cambio constante plano (lo que implica una caída del 3% en el Core EPS), sugiere que el crecimiento de la línea superior no se está traduciendo eficientemente en la línea inferior de ganancias. Esto se debe principalmente a las presiones de costos significativas que erosionan la rentabilidad, a pesar de la demanda continua de sus productos. La gestión de márgenes y el control de costos se presentan como desafíos críticos que determinarán el crecimiento futuro del EPS.

A pesar de la revisión de la guía, PepsiCo ha reafirmado su compromiso de retornar aproximadamente \$8.6 mil millones a los accionistas en 2025,

desglosados en \$7.6 mil millones en dividendos y \$1.0 mil millones en recompra de acciones.² La compañía también anunció un aumento del 5% en su dividendo anualizado, marcando el 53º aumento anual consecutivo.²

Tabla 1: Resumen de Resultados Financieros Clave (Q1 2025 vs. Q1 2024)

Métrica Financiera	Q1 2025 (USD)	Q1 2024 (USD)	Cambio % (YoY)
Ingresos Netos	\$17.92 mil millones	\$18.25 mil millones	-1.8%
EPS Reportado	\$1.33	\$1.61	-17.4%
Core EPS	\$1.48	\$1.48	0.0%
Crecimiento Ingresos Orgánicos	1.2%	N/A	N/A
Margen Neto	10.43%	N/A	N/A
ROE	58.87%	N/A	N/A

*Fuente:*¹

3. Análisis de la Valoración y el Sentimiento del Mercado

La valoración actual de PepsiCo y el sentimiento del mercado reflejan una combinación de cautela a corto plazo y un potencial de valor a largo plazo.

Rendimiento Histórico y Actual de la Acción

El precio de la acción de PEP ha mostrado una volatilidad considerable en el último año, oscilando entre un mínimo de \$127.75 y un máximo de \$180.91.¹ El precio de apertura reciente de \$131.37¹ confirma el "retroceso importante" observado por el inversor, situando la acción muy cerca de su mínimo anual. Esta posición sugiere que el mercado ha aplicado una corrección significativa a la acción en los últimos tiempos.

Evaluación del Ratio Precio/Beneficios (P/E) de PEP

El ratio P/E actual de PepsiCo es de 18.96 (al 23 de mayo de 2025, basado en un TTM EPS de \$6.82 y un precio de \$129.34).⁶ Otras fuentes lo sitúan en 19.26 o 19.02.⁷ Este P/E actual es notablemente inferior, un 26% por debajo del promedio histórico de los últimos diez años, que es de 25.47.⁶ Además, es inferior a sus promedios de 3 años (26.71) y 5 años (26.57).⁷ Esta comparación histórica sugiere que la acción está cotizando a una valoración más atractiva en relación con su propio desempeño pasado. El P/E de PepsiCo alcanzó un pico de 37.55 en marzo de 2023, cuando el precio era de \$179.09, y un mínimo de 12.48 en diciembre de 2018.⁷

Comparación del P/E con Pares Seleccionados

Al comparar el P/E de PepsiCo con el de sus principales competidores en el sector de bebidas y alimentos, se observa una posible infravaloración relativa. El P/E de PepsiCo (aproximadamente 19.0-19.7) es significativamente inferior al de la mayoría de sus pares: Coca-Cola (KO) con 28.71-28.86⁷, Monster Beverage Corp (MNST) con 39.77-42.26⁷, Mondelez International Inc (MDLZ) con 24.69⁷, y Keurig Dr Pepper Inc (KDP) con 30.89.⁹ Kellogg Co (K) tiene un P/E de 20.52⁷, más cercano al de PepsiCo. Esta comparación sectorial refuerza la idea de que PepsiCo podría estar infravalorada en relación con sus competidores directos.

Existe una aparente paradoja en la valoración actual de PepsiCo. Su P/E actual es significativamente más bajo que sus promedios históricos y el de sus competidores, lo que fundamentalmente podría indicar una oportunidad de compra. Sin embargo, el consenso de los analistas es predominantemente "Mantener"¹⁰, con varias rebajas de calificación de "Comprar" a "Mantener" en los últimos meses.¹⁰ Esta discrepancia se explica por la revisión a la baja de la guía de EPS para 2025, impulsada por los aranceles y los vientos en contra macroeconómicos.² Los analistas están incorporando el estancamiento de las ganancias a corto plazo, lo que modera su entusiasmo a pesar de la atractiva valoración histórica y comparativa. Para un inversor a largo plazo, esta situación podría representar una oportunidad para adquirir la acción a un precio descontado, asumiendo que los desafíos actuales son temporales y que la empresa tiene un camino claro hacia la recuperación.

Consenso de Analistas y Precios Objetivo

La mayoría de los analistas mantienen una calificación de "Mantener" para PepsiCo.¹ Por ejemplo, Zacks reporta un Promedio de Recomendación de Corretaje (ABR) de 2.52 en una escala de 1 a 5 (donde 1 es "Compra Fuerte").¹⁰ WallStreetZen también indica un consenso de "Compra" por parte de los analistas, aunque su propio modelo cuantitativo lo califica como "Mantener".¹¹ El precio objetivo promedio para la acción varía entre \$147.63 (Zacks)¹⁰, \$156.69 (WallStreetZen)¹¹, y \$160.69 (MarketBeat).¹ Los pronósticos individuales de los analistas abarcan un amplio rango, desde un mínimo de \$124.00 hasta un máximo de \$178.00.⁵ El precio objetivo promedio sugiere un potencial de subida del 14.14% (Zacks) al 19.28% (WallStreetZen) desde el precio actual de \$131.37. Es importante notar que varios analistas han rebajado sus calificaciones de "Comprar" a "Mantener" en los últimos meses (febrero-abril de 2025), lo que refleja una reacción a la revisión de la guía de ganancias y a los desafíos macroeconómicos actuales.¹

Movimientos Recientes de Inversores Institucionales

A pesar de los resultados del primer trimestre y la revisión de la guía, varias firmas institucionales, incluyendo 111 Capital, Ossiam, OMERS ADMINISTRATION Corp, Hutner Capital Management Inc., Polar Asset Management Partners Inc. y WCM Investment Management LLC, iniciaron nuevas posiciones o aumentaron significativamente sus participaciones en PepsiCo en el cuarto trimestre.¹ Las acciones de los inversores institucionales, que suelen tener horizontes de inversión más largos y realizan una profunda diligencia debida, pueden indicar confianza en las perspectivas a largo plazo de una empresa. La acumulación de acciones por parte de estas instituciones sugiere que pueden ver los desafíos actuales (aranceles, problemas de Frito-Lay) como temporales o manejables, y perciben un valor a largo plazo en la solidez de la marca de PepsiCo, su alcance global y su giro estratégico hacia categorías más saludables. Esto implica que estas instituciones creen que el precio actual ofrece un punto de entrada atractivo para la apreciación del capital a largo plazo, alineándose con el objetivo del inversor de "crecimiento futuro".

Tabla 2: Métricas de Valoración Clave de PepsiCo (PEP)

Métrica de Valoración	Valor Actual (USD)
Precio Actual (apertura)	\$131.37 ¹
Mínimo de 1 Año	\$127.75 ¹
Máximo de 1 Año	\$180.91 ¹
P/E Actual (al 23/05/2025)	18.96 ⁶
P/E Promedio 3 Años	26.71 ⁷
P/E Promedio 5 Años	26.57 ⁷
P/E Promedio 10 Años	25.47 ⁶
Rendimiento de Dividendo Actual	4.33% ¹ , 4.4% ³
Ratio de Pago de Dividendo	83.68% ¹ , 78.38% ³
Aumentos Consecutivos de Dividendo	53 años ²

Fuente: ¹

Tabla 3: Consenso de Analistas y Precios Objetivo para PEP

Métrica de Analistas	Valor
Calificación Consenso (Zacks ABR)	2.52 (Mantener) ¹⁰
Precio Objetivo Promedio (Zacks)	\$147.63 ¹⁰
Precio Objetivo Promedio (WallStreetZen)	\$156.69 ¹¹
Precio Objetivo Promedio (MarketBeat)	\$160.69 ¹
Precio Objetivo Más Alto	\$178.00 ¹¹ , \$170.00 ¹
Precio Objetivo Más Bajo	\$124.00 ¹⁰
Potencial de Subida Implícito (desde \$131.37)	14.14% - 19.28% ¹⁰

Fuente: ¹

Tabla 4: Comparación de P/E con Competidores Seleccionados

Nombre de la Empresa	Ticker	Ratio P/E Actual
PepsiCo Inc.	PEP	18.96 - 19.26 ⁷
Kellogg Co.	K	20.52 ⁷
Mondelez International Inc.	MDLZ	24.69 ⁷
The Coca-Cola Co.	KO	28.71 - 28.86 ⁷
Keurig Dr Pepper Inc.	KDP	30.89 ⁹
Monster Beverage Corp.	MNST	39.77 - 42.26 ⁷

*Fuente:*⁷

4. Desafíos y Riesgos que Afectan a PepsiCo

PepsiCo, a pesar de su tamaño y diversificación, enfrenta una serie de desafíos significativos que han impactado su desempeño reciente y su perspectiva a corto plazo.

Impacto de los Aranceles y Aumento de Costos en la Cadena de Suministro

Los aranceles representan un "gran lastre para la rentabilidad" de PepsiCo y son la razón principal de la rebaja en sus previsiones de ganancias para 2025.¹² Este aumento de costos se traduce directamente en una compresión de los márgenes y una reducción del EPS. La empresa se ve afectada por múltiples aranceles, incluyendo un 25% sobre el aluminio importado para latas de refresco, un 10% sobre el concentrado de bebida irlandés (lo que le cuesta a PepsiCo \$189 millones anuales), aranceles del 25% bajo la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA) sobre insumos de México y Canadá, y aranceles

de represalia del 34% de China.¹² Esta red de presiones globales complica la gestión de costos de la empresa.

Una desventaja competitiva notable es que, a diferencia de Coca-Cola, que produce concentrado a nivel nacional en EE. UU., la dependencia de PepsiCo de una cadena de suministro internacional la hace más vulnerable a estos aranceles.¹² Esta es una desventaja estructural que requiere soluciones a largo plazo. La empresa está implementando "acciones de mitigación" como la optimización de la cadena de suministro, la reducción de costos fijos, la mejora de la eficiencia logística y la diversificación de las fuentes de suministro.⁴ Sin embargo, la gerencia ha señalado que estas medidas "llevarán tiempo" para ejecutarse completamente ⁴, lo que implica que los vientos en contra de los aranceles podrían persistir en el futuro cercano.

PepsiCo está lidiando con desafíos en su cadena de suministro que tienen una doble naturaleza: por un lado, factores externos como los aranceles ⁴, y por otro, ineficiencias operativas internas derivadas de la implementación del sistema SAP en Frito-Lay.¹² Los aranceles constituyen un riesgo geopolítico que, en gran medida, escapa al control directo de PepsiCo, elevando los costos de materias primas e importaciones y generando una desventaja estructural frente a competidores como Coca-Cola.¹² En contraste, los problemas con el sistema SAP representan un desafío operativo interno que, una vez resuelto, se espera que mejore significativamente la eficiencia y los márgenes.¹⁶ Esto significa que PepsiCo se enfrenta tanto a presiones sistémicas externas (los aranceles, que probablemente persistirán a menos que cambien las políticas comerciales) como a obstáculos internos temporales (la implementación de SAP, que es un problema solucionable). Si bien los aranceles representan un viento en contra más duradero que afecta a toda la industria (aunque de manera desigual), la resolución de los problemas operativos internos podría ser un catalizador importante para la mejora de la eficiencia y la rentabilidad, ofreciendo un camino más claro hacia la recuperación de los márgenes en Frito-Lay Norteamérica.

Volatilidad Macroeconómica y Cambios en el Comportamiento del Consumidor

La gerencia anticipa un entorno macroeconómico "más volátil e incierto" ², lo que complica la planificación y la previsión de la demanda. Los consumidores se

han vuelto "conscientes del valor" debido a las presiones inflacionarias, lo que ha alterado los patrones de compra de alimentos y ha llevado a una reducción del gasto discrecional en snacks y bebidas.⁴ Esta tendencia se refleja en la caída del Índice de Confianza del Consumidor.⁴ Esta presión sobre el poder adquisitivo puede llevar a los consumidores a optar por marcas más económicas o productos de marca blanca. Además, existe una creciente demanda de opciones más saludables, incluyendo productos con menos sodio, grasas y azúcares, así como opciones funcionales y de origen vegetal.¹⁷ Esta tendencia exige que PepsiCo adapte rápidamente su portafolio para evitar la obsolescencia de sus productos tradicionales.

Desempeño de Frito-Lay Norteamérica y Retos Operacionales (Implementación SAP)

La división Frito-Lay Norteamérica, un contribuyente importante a los ingresos y la rentabilidad de PepsiCo, ha mostrado un "desempeño moderado" con una disminución del volumen del 3% en bebidas y un descenso del volumen en la división de snacks por cinco trimestres consecutivos.⁴ Parte de estos problemas se atribuyen a las "ineficiencias operacionales" y los "problemas de inventario y servicio" posteriores a la implementación del sistema SAP en la división Frito-Lay.¹² Si bien se espera que la finalización de la implementación de SAP mejore la eficiencia operativa y la gestión de costos ¹⁶, estos problemas han sido un lastre en el corto plazo.

Tendencias de Salud y el Potencial "Efecto Ozempic"

Medicamentos para la pérdida de peso como Ozempic y Wegovy están frenando los antojos y reduciendo el consumo de snacks.¹⁷ Investigaciones académicas de Cornell sugieren una reducción del 6% en el gasto en comestibles y un 11% en la compra de snacks procesados en hogares con usuarios de estos medicamentos.¹⁸ La gerencia de PepsiCo ha minimizado las preocupaciones sobre el impacto de estos medicamentos, citando tasas de adopción limitadas y patrones de uso intermitente.¹⁸ Sin embargo, esta perspectiva contrasta con algunos hallazgos de investigación, lo que sugiere un riesgo potencial a largo plazo si la adopción de estos medicamentos se generaliza.

La estrategia de PepsiCo de diversificar activamente su portafolio hacia opciones más saludables y bebidas funcionales, ejemplificada por la adquisición de Poppi

y la expansión de líneas como Simply y Sabra ¹⁸, no es solo una respuesta a las tendencias generales de bienestar. También puede interpretarse como una cobertura estratégica contra la amenaza emergente de los medicamentos para la pérdida de peso que podrían alterar fundamentalmente los patrones de consumo de snacks tradicionales. El éxito de estas nuevas iniciativas y la capacidad de la empresa para pivotar lejos de categorías potencialmente en declive serán cruciales para el crecimiento de los ingresos y las ganancias a largo plazo si el "efecto Ozempic" se materializa a gran escala.

Consideraciones Regulatorias y Competitivas

Aunque la demanda inicial de la FTC contra PepsiCo por supuestas ventajas de precios a Walmart fue desestimada ²², la existencia de tales acciones regulatorias subraya el escrutinio continuo sobre las prácticas comerciales de grandes corporaciones. Esto implica un riesgo latente de futuras investigaciones o litigios que podrían generar costos legales y afectar la reputación. Además, PepsiCo enfrenta una intensa competencia no solo de sus rivales tradicionales (como Coca-Cola) sino también de nuevas marcas que se centran en productos saludables y funcionales, así como de marcas blancas.¹⁴ La capacidad de la empresa para diferenciarse y mantener la lealtad del consumidor es crucial en este entorno.

5. Iniciativas Estratégicas y Motores de Crecimiento Futuro

A pesar de los desafíos, PepsiCo está implementando una serie de iniciativas estratégicas diseñadas para asegurar su crecimiento futuro y adaptarse a un panorama de consumo en evolución.

Transformación del Portafolio hacia Opciones Saludables y Funcionales

PepsiCo completó la adquisición de Poppi, una marca de refrescos prebióticos de rápido crecimiento, por \$1.95 mil millones (con un costo neto de \$1.65 mil millones después de beneficios fiscales) en mayo de 2025.²⁰ Esta adquisición representa un "hito fundamental" en la transformación del portafolio de PepsiCo, reforzando su compromiso de satisfacer las preferencias de los consumidores por productos "funcionales y de gran sabor".²¹ Poppi se suma a otras marcas orientadas al bienestar como Siete y Sabra (cuya propiedad total fue adquirida por PepsiCo, fortaleciendo su posición en el segmento de snacks nutritivos).¹⁸

La categoría de bebidas funcionales se proyecta que alcance los \$62 mil millones en ventas para 2027 (desde \$50 mil millones en 2022), y el segmento de los refrescos prebióticos es aún "naciente", lo que le otorga a PepsiCo una ventaja para influir en el comportamiento del consumidor y capturar una cuota de mercado significativa.²⁰ Poppi se distingue por su rápido crecimiento, fuerte compromiso del consumidor, posicionamiento funcional diferenciado (con prebióticos, jugo de frutas, vinagre de sidra de manzana y bajo contenido de azúcar), una marca vibrante y campañas virales en TikTok con asociaciones de influencers.²⁰ PepsiCo planea escalar este impulso a nivel global utilizando su vasta red de distribución y capacidades de marketing.

Innovación de Productos y Adaptación a las Preferencias del Consumidor

La compañía está trabajando activamente en la reformulación de productos existentes, centrándose en la reducción de sodio, grasas y la eliminación de ingredientes artificiales en su cartera.¹⁸ Esto incluye la introducción de alternativas de porciones reducidas para satisfacer la demanda de control de porciones y opciones más saludables.¹⁸ Se están incorporando métodos de cocción alternativos (como horneado e inflado) para productos de patata para reducir el uso de aceite. La línea "Simply" de Frito-Lay está siendo relanzada con ingredientes funcionales y naturales, como granos integrales, y eliminando colores y sabores artificiales, con el objetivo de "refrescar sus icónicos".¹⁹

En el segmento de bebidas, PepsiCo está invirtiendo en nuevas ofertas como agua con gas (Bubly), bebidas con infusión de frutas y opciones bajas en calorías para satisfacer la creciente demanda de alternativas a las bebidas azucaradas.¹⁸ Las marcas Gatorade y Propel están bien posicionadas para el crecimiento en la categoría de hidratación funcional, con inversiones en infraestructura para polvos y mezclas que permiten soluciones más complejas en sobres y tabletas. Este segmento ya es un negocio de mil millones de dólares en EE. UU. y se espera que sea un motor de crecimiento significativo.¹⁹

Optimización de la Cadena de Suministro y Eficiencias Operacionales

PepsiCo está "planificando activamente acciones de mitigación" para abordar los mayores costos de la cadena de suministro relacionados con los aranceles, buscando minimizar la interrupción de las operaciones y las relaciones con los clientes.² Esto incluye la reestructuración de redes de abastecimiento y la

optimización de rutas de transporte.¹⁵ Las iniciativas de productividad plurianuales de la empresa están diseñadas para financiar inversiones comerciales disciplinadas y mejorar la rentabilidad.² Se espera que la finalización de la implementación del sistema SAP en Frito-Lay mejore la eficiencia operativa y la gestión de costos, lo que debería impactar positivamente los márgenes netos al mejorar los niveles de servicio y la gestión de inventario.¹⁶

Estrategias de Precios y Empaque (Price Pack Architecture)

La compañía se enfoca en la arquitectura de precios y empaques para ofrecer valor y conveniencia. Esto incluye el exitoso negocio de multipacks en EE. UU. (un negocio de \$4.5 mil millones) y la oferta de mini-envases y mini-bebidas para el control de porciones.¹⁹ La personalización directa al consumidor con combinaciones infinitas de multipacks es considerada una "gran palanca estratégica" para el futuro, permitiendo a PepsiCo adaptarse a las preferencias individuales y maximizar el valor por ocasión de consumo.¹⁹

Expansión Internacional y Compromisos de Sostenibilidad (PepsiCo Positive)

PepsiCo busca continuar la "exitosa expansión a largo plazo de su negocio internacional".² Las operaciones internacionales han mostrado resiliencia y un fuerte crecimiento orgánico en regiones como América Latina (8% de aumento de ingresos orgánicos) y EMEA (7% de aumento en bebidas).¹⁵ Esta diversificación geográfica ayuda a mitigar los riesgos específicos de mercados individuales. La visión de la compañía es ser el líder global en bebidas y alimentos convenientes "Ganando con pep+" (PepsiCo Positive).²³ Esta es una transformación estratégica integral que pone la sostenibilidad y el capital humano en el centro de la creación de valor y crecimiento, operando dentro de los límites planetarios e inspirando un cambio positivo.²³ Los objetivos de sostenibilidad incluyen expandir la agricultura regenerativa a 10 millones de acres para 2030²⁵, el abastecimiento sostenible del 90% de los ingredientes clave para 2030²⁵, y esfuerzos continuos hacia el abastecimiento libre de deforestación y conversión.²⁵ La empresa también se enfoca en reducir el uso de plástico virgen y mejorar el diseño de empaques.²⁶ Estos compromisos no solo mejoran la reputación de la marca, sino que también pueden generar eficiencias a largo plazo y atraer a consumidores cada vez más conscientes de la sostenibilidad.

6. Conclusión y Perspectiva de Inversión a Largo Plazo

El análisis fundamental de PepsiCo (PEP) revela una empresa robusta y bien posicionada en el sector de bienes de consumo, aunque actualmente enfrenta vientos en contra significativos. La observación inicial del inversor sobre un "retroceso importante" en el precio de la acción se valida con el hecho de que PEP cotiza cerca de su mínimo de 1 año y con un ratio P/E significativamente inferior a su promedio histórico y al de sus competidores. Esto sugiere que la acción podría estar infravalorada en este momento, ofreciendo un punto de entrada atractivo desde una perspectiva de valoración.

Sin embargo, esta valoración más baja no es casual. Los resultados del primer trimestre de 2025 mostraron una ligera caída en los ingresos netos y una disminución en el EPS, lo que llevó a la gerencia a revisar a la baja su guía de ganancias para 2025, proyectando un EPS plano. Esta revisión se debe principalmente a los crecientes costos de la cadena de suministro impulsados por los aranceles y a un entorno macroeconómico incierto que afecta el gasto del consumidor. La división Frito-Lay Norteamérica también ha experimentado un desempeño moderado, exacerbado por problemas operativos relacionados con la implementación del sistema SAP. Además, la tendencia creciente hacia la salud y el bienestar, junto con el potencial impacto de medicamentos como Ozempic, presenta un desafío a largo plazo para el negocio principal de snacks y bebidas azucaradas de PepsiCo.

A pesar de estos desafíos, PepsiCo demuestra una notable resiliencia y una visión estratégica clara para el futuro. La compañía ha mantenido un crecimiento orgánico de ingresos positivo, lo que indica una demanda subyacente saludable para sus productos. Su compromiso con el retorno de capital a los accionistas, evidenciado por 53 años consecutivos de aumento de dividendos y un plan de recompra de acciones, subraya su estabilidad financiera y su capacidad para generar flujo de caja.

Las iniciativas estratégicas de PepsiCo son fundamentales para su crecimiento futuro. La adquisición de Poppi y la expansión de marcas como Sabra y Simply demuestran un giro proactivo hacia el segmento de productos saludables y funcionales, anticipándose a los cambios en las preferencias del consumidor y mitigando los riesgos de las tendencias de salud. La inversión en innovación de

productos, la optimización de la cadena de suministro y las estrategias de precios y empaque buscan mejorar la eficiencia operativa y adaptarse a las demandas del mercado. La expansión internacional y los ambiciosos compromisos de sostenibilidad (PepsiCo Positive) también son pilares clave para el crecimiento a largo plazo y la mejora de la reputación de la marca.

En resumen, el actual retroceso de la acción de PepsiCo parece ofrecer una oportunidad de compra para inversores con una perspectiva a largo plazo. Si bien existen desafíos a corto plazo relacionados con los aranceles, la volatilidad macroeconómica y los problemas operativos internos (como el SAP de Frito-Lay), la empresa está implementando activamente estrategias para mitigar estos riesgos y capitalizar las tendencias de crecimiento en el sector de alimentos y bebidas. La valoración actual, más baja que su promedio histórico y el de sus pares, junto con la confianza demostrada por los inversores institucionales y el sólido historial de dividendos, sugiere que PepsiCo sigue siendo una inversión atractiva para aquellos que buscan estabilidad y un potencial de crecimiento sostenido una vez que se superen los vientos en contra actuales. La capacidad de PepsiCo para transformar su portafolio y resolver sus desafíos operativos será crucial para que la acción recupere su impulso y genere un crecimiento significativo en el futuro.

Obras citadas

1. 23,645 Shares in PepsiCo, Inc. (NASDAQ:PEP) Purchased by 111 Capital - MarketBeat, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.marketbeat.com/instant-alerts/filing-23645-shares-in-pepsico-inc-nasdaqpep-purchased-by-111-capital-2025-05-28/>
2. PepsiCo Reports First-Quarter 2025 Results; Updates 2025 Financial Guidance, fecha de acceso: mayo 28, 2025, https://investors.pepsico.com/docs/default-source/investors/q1-2025/q1-2025-earnings-release_grwd2bctzikuphl4.pdf
3. PepsiCo, Inc. (PEP) Dividend Date & History - Koyfin, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.koyfin.com/company/pep/dividends/>
4. PepsiCo earnings forecast cut for tariff effects on supply chain, consumers, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.supermarketperimeter.com/articles/12646-pepsico-earnings-forecast-cut-for-tariff-effects-on-supply-chain-consumers>
5. PepsiCo, Inc. (PEP) stock analysis and forecast for 2025 - RoboForex, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://roboforex.com/beginners/analytics/forex-forecast/stocks/stocks-forecast-pepsico-pep/>
6. fullratio.com, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://fullratio.com/stocks/nasdaq-pep/pe-ratio#:~:text=The%20average%20historical%20PE%20ratio,and%20the%20EPS%20was%20%244.77.>
7. PEP - Pepsico PE ratio, current and historical analysis - FullRatio, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://fullratio.com/stocks/nasdaq-pep/pe-ratio>
8. PepsiCo, Inc. - Current Ratio - Wisesheets, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.wisesheets.io/current-ratio/PEP>
9. Monster Beverage Corporation - PE Ratio - Wisesheets, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.wisesheets.io/pe-ratio/MNST>
10. What is the current Price Target and Forecast for PepsiCo (PEP) - Zacks, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.zacks.com/stock/research/PEP/price-target-stock-forecast>
11. NASDAQ: PEP Pepsico Inc Stock Forecast, Predictions & Price Target - WallStreetZen, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.wallstreetzen.com/stocks/us/nasdaq/pep/stock-forecast>
12. Tariffs Take a Bite Out of PepsiCo's Profits: A Look at the Supply Chain Struggles Ahead, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.ainvest.com/news/tariffs-bite-pepsico-profits-supply-chain-struggles-2504/>
13. PepsiCo's Growth Doldrums: Tariffs and Trade Wars Undermine 2025 Outlook - AInvest, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.ainvest.com/news/pepsico-growth-doldrums-tariffs-trade-war>

- [s-undermine-2025-outlook-2504/](#)
14. Tariffs Hike Prices: P&G, PepsiCo & Consumer Impact - Data Insights Market, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.datainsightsmarket.com/news/article/tariffs-hike-prices-pg-pepsico-consumer-impact-21264>
15. PepsiCo's Overseas Momentum Faces Tariff-Driven EPS Headwinds: A Strategic Crossroads - AInvest, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.ainvest.com/news/pepsico-overseas-momentum-faces-tariff-driven-eps-headwinds-strategic-crossroads-2504/>
16. Frito Redesign, SAP Rollout And Global Expansion Will Drive Progress - Simply Wall St, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://simplywall.st/community/narratives/us/food-beverage-tobacco/nasdaq-pep/pepsico/6b9savj5-frito-redesign-sap-rollout-and-global-expansion-will-drive-progress>
17. Crunch, crunch: Snack food sales drop as consumers cut back; CP industry eyes Ozempic effect | The Future of Commerce Podcast, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://podcast.the-future-of-commerce.com/episodes/snack-food-sales-drop-consumers-cut-back>
18. PepsiCo Adapts to Healthier Trends - Elearn College, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://elearncollege.com/business-and-management/pepsico-adapts-to-healthier-trends/>
19. PepsiCo responding to health and customization trends | Baking Business, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.bakingbusiness.com/articles/63297-pepsico-responding-to-health-and-customization-trends>
20. Inside Poppi's push into gaming as prebiotic soda marketing bubbles up | Marketing Dive, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.marketingdive.com/news/inside-poppis-push-into-gaming-as-prebiotic-soda-marketing-bubbles-up/748519/>
21. PepsiCo Strengthens Wellness Brands Portfolio With Poppi Acquisition - Nasdaq, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.nasdaq.com/articles/pepsico-strengthens-wellness-brands-portfolio-poppi-acquisition>
22. FTC dismisses lawsuit against PepsiCo that was filed by Biden-era FTC - AP News, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://apnews.com/article/ftc-pepsico-trump-walmart-2cd8b42c824b0400fb814e60b88f3284>
23. PepsiCo Completes Acquisition of poppi, Accelerating Strategic Portfolio Transformation, fecha de acceso: mayo 28, 2025, <https://www.pepsico.com/our-stories/press-release/pepsico-completes-ac>

- [quisition-of-poppi-accelerating-strategic-portfolio-transfor05192025](#)
24. PepsiCo Completes Acquisition of poppi, Accelerating Strategic Portfolio Transformation, fecha de acceso: mayo 28, 2025,
<https://www.prnewswire.com/news-releases/pepsico-completes-acquisition-of-poppi-accelerating-strategic-portfolio-transformation-302459040.html>
 25. PepsiCo Refines Sustainability Goals to Position Business for the Long-Term, fecha de acceso: mayo 28, 2025,
<https://www.pepsico.com/our-stories/press-release/pepsico-refines-sustainability-goals-to-position-business-for-the-long-term05222025>
 26. PepsiCo Refines Sustainability Goals to Position Business for the Long-Term - PR Newswire, fecha de acceso: mayo 28, 2025,
<https://www.prnewswire.com/news-releases/pepsico-refines-sustainability-goals-to-position-business-for-the-long-term-302462731.html>