

ESTUDO 500 PRATAS\$

COCA-COLA COMPANY



Este estudo é confeccionado pela equipe 500 Pratas, e tem por objetivo o uso unicamente para fins didáticos. Temos como intuito, demonstrar de que forma a equipe 500 Pratas realiza os seus estudos de ativos e desta forma dar um direcionamento inicial para o investidor tomar a decisão se continua a estudar o ativo ou não.

Aqui afirmamos, que este estudo, **não caracteriza** recomendação de compra, venda ou manutenção dos ativos que serão estudados e/ou citados durante o vídeo do estudo e este documento complementar. Os dados apresentados durante o estudo, foram retirados de sites de informações do mercado financeiro e do site de relações com investidores (RI) do ativo abordado.

AUTORES:

Rubens Machado
Saimon Rijo
Bryan Reis

INSTAGRAM:

@rubensmachado.hold
@saimonrijo_noinsta
@bryan_reis_hold

Nome: The Coca-Cola Company	Ticker: KO
Fundação: 1886	Ações em Circulação: 4,3 Bi
IPO: 1919	Site: Relação com investidores
Setor: Consumíveis não duráveis	
Segmento: Bebidas (Produção / Distribuição)	

Estudo realizado entre 25/12 e 04/01/2021

RESUMO

"Em 8 de maio de 1886, o Dr. John Pemberton serviu a **primeira Coca-Cola** do mundo na Jacobs' Pharmacy em Atlanta, Geórgia. A partir dessa bebida icônica, evoluímos para uma empresa de bebidas completa."

A The Coca-Cola Company (**NYSE: KO**) é uma empresa de bebidas, oferecendo mais de 500 marcas em mais de 200 países e territórios.

Nossas marcas de bebidas incluem os seguintes grupos de categorias: **refrigerantes com gás; água, água enriquecida e bebidas esportivas; sucos, laticínios e bebidas à base de plantas; chá e café; e bebidas energéticas**. Além disso, possuímos e comercializamos quatro das cinco maiores marcas de refrigerantes não alcoólicos do mundo: **Coca-Cola, Diet Coke, Fanta e Sprite**.

A estrutura operacional da The Coca-Cola Company inclui quatro grupos operacionais geográficos: Europa, Oriente Médio e África; América latina; América do Norte; e Ásia-Pacífico. A estrutura de relatórios da empresa também inclui os segmentos não geográficos da Global Ventures and Bottling Investments Group (BIG).



TOP 5 INVESTIDORES

OWNER NAME	DATE	SHARES HELD
BERKSHIRE HATHAWAY INC	09/30/2020	400,000,000
VANGUARD GROUP INC	09/30/2020	315,699,570
BLACKROCK INC.	09/30/2020	301,442,831
STATE STREET CORP	09/30/2020	180,484,070
WELLINGTON MANAGEMENT GROUP LLP	09/30/2020	104,764,843

LEADERSHIP



James Quincey

Chairman and Chief Executive Officer



John Murphy

Executive Vice President and Chief Financial Officer



Brian Smith

President and Chief Operating Officer



Manuel Arroyo

Global Chief Marketing Officer



Barry Ballow

Vice President, Internal Audit



Marcelo Boffi

President, Bottling Investments Group



Henrique Braun

President, Latin America



Selman Careaga

President, Global Coca-Cola Category

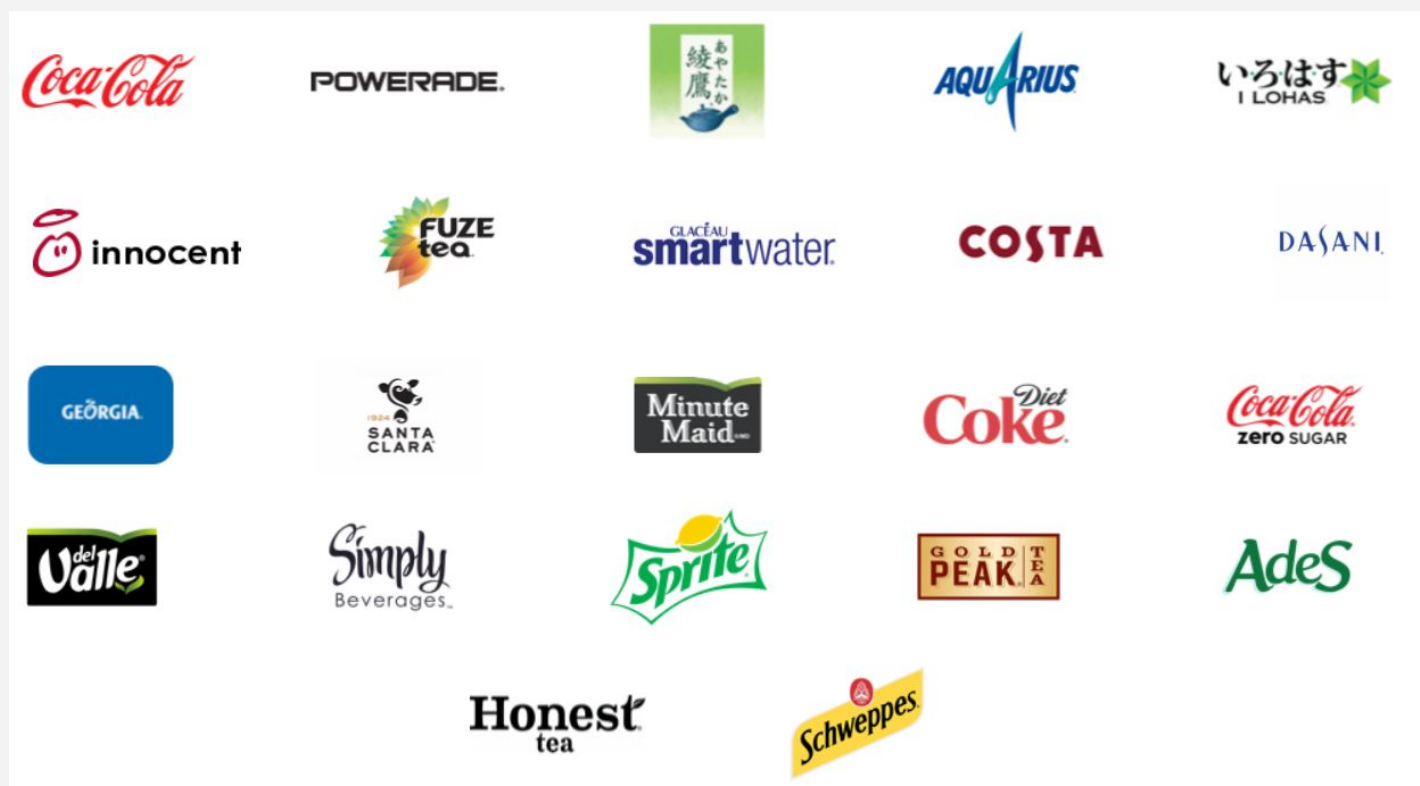


Lisa Chang

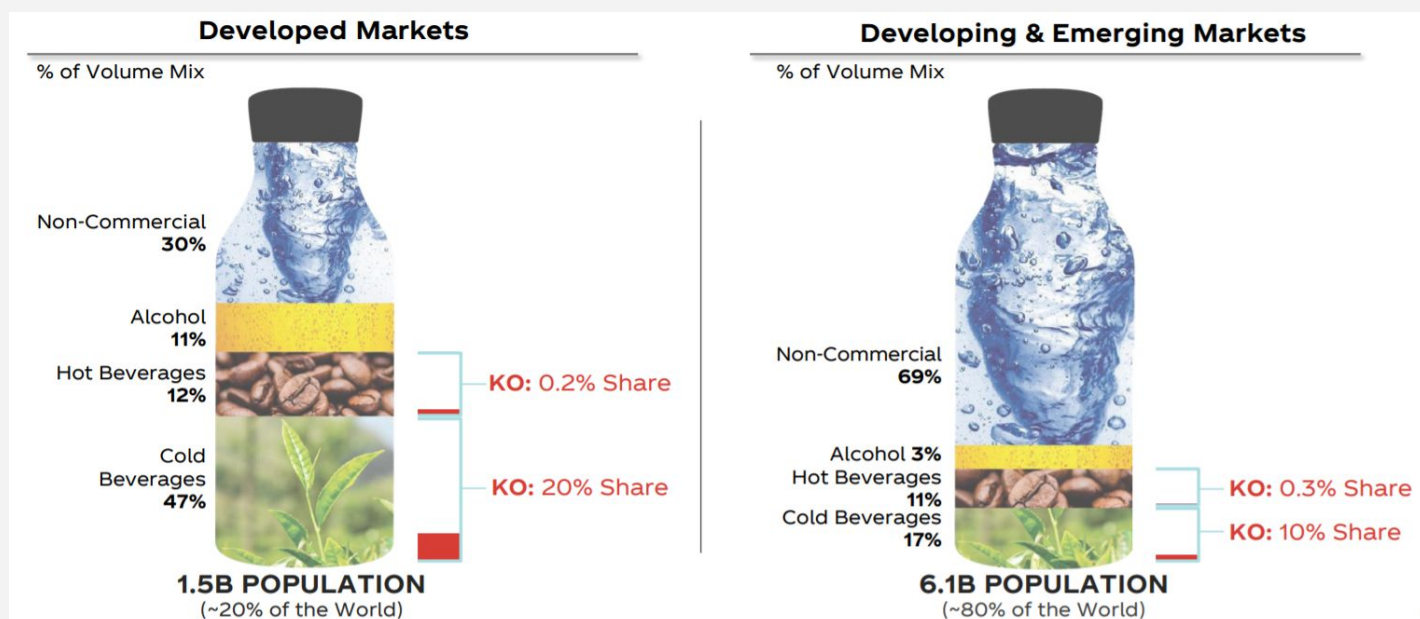
Senior Vice President and Global Chief People Officer

Lista Completa = [Leadership](#)

ALGUMAS MARCAS

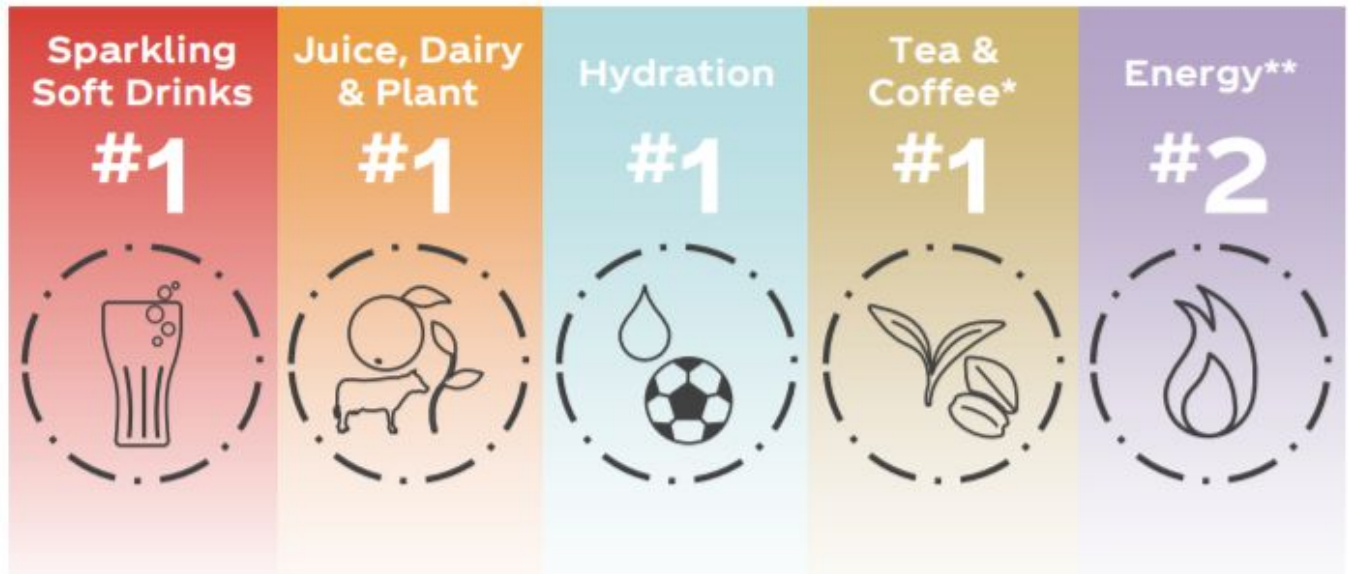
Lista das marcas

MARKET SHARE



Strong Global Position...

#1 Value Share Position in Global NARTD



...Long Runway at the Market Level

Leadership Position at the Market Level Where We Play



Non-Alcoholic-Ready-to-Drink (NARTD) = Bebidas prontas para serem consumidas

Multiple Revenue Streams



Serving Multiple Occasions

Estudo realizado entre 25/12 e 04/01/2021

Pervasive Distribution



~\$7 Billion
System Capex***



30M Customer
Outlets



> 20 Channels



16M Cold-Drink
Assets

MUDANÇAS

	Coming From...	...Going To
FOCUS	Volume-Centric	Value-Centric
BUSINESS MODEL	Core + Bottling	Core
ORGANIZATION	Geographic	Networked

Developed Markets

North America Example



vs.



Traditional 12 oz. Mini can (7.5 oz.)

Consumer Proposition

- Only 90 calories
- 38% less sugar
- Permissibility "back into the home"
- Refreshing "treat" (less liquid)

~2x

System Gross Profit
(compared to 12 oz. packs)

~40%

Less Volume
(compared to 12 oz. can)

Double-Digit

Volume Growth
(ahead of 12 oz. packs)

+2pp

Transaction Growth
(ahead of unit case
growth for Brand Coke)

RGM Strategy Is a Natural Headwind to Unit Case Growth,
but Is More than Offset by Price/Mix Accretion

Developing / Emerging Markets

Romania Example



Traditional
Multi-serve



Sleek Can
Single-serve pack

vs.



Glass Bottle
Single-serve pack

19%

System Revenue Growth
(compared to 11% for
traditional multi-serve)

+2pp

Shift in Volume Mix
(into single-serve packs)

+1.3pp

Value Share Gains
(driven by single-serve packs)

Consumer Proposition

- Convenient "on-the-go"
- Lasting refreshment (carbonation)
- Premium look & feel
- Tailoring to more consumers (bifurcation of growth)

RGM Strategy Is Not Only a Developed Market Initiative
but Is Expanding Around the World

- ~80% of volume runs through our top 15 large bottlers or Bottling Investments Group
- Our largest public bottlers are well-managed companies with healthy balance sheets
- Nearly all of our small/mid-sized bottlers are in a stable position

FROM: Current State**TO: Future State**

Range of different marketing models



Category Leads — Build brands and scale
17
Business Units (BUs)

9
Operating Units (OUs)


Analytics dispersed across field and Enabling Services

**Platform Services — Scaled and systemwide**

INDICADORES

DESDOBRAMENTO

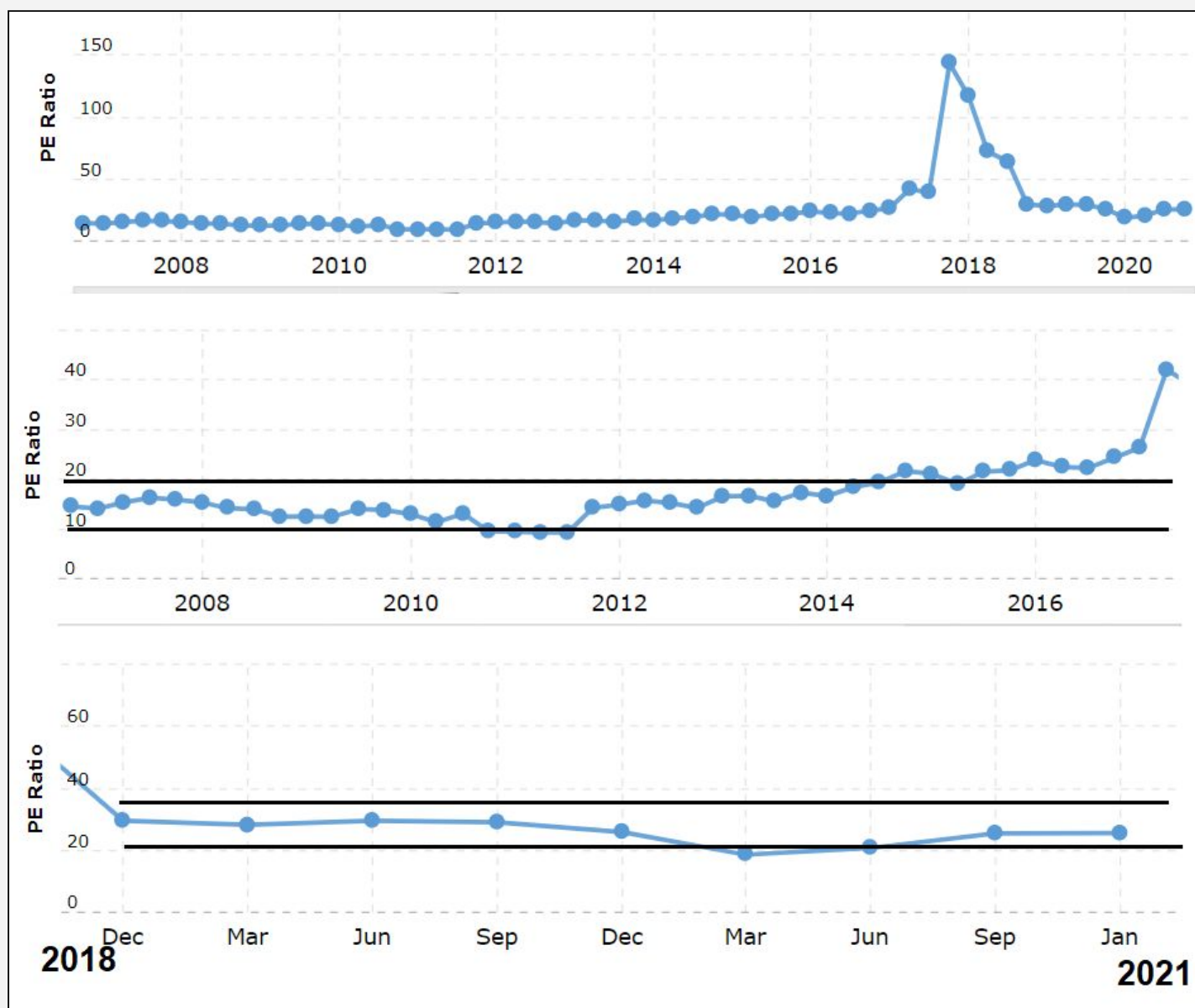
Data de Pagamento	Tipo de divisão *	Preço de fechamento antes	Preço de fechamento após
18 de setembro de 1987	2 por 1	\$ 114,50 (18 de setembro)	\$ 53,50 (21 de setembro)
12 de abril de 1990	2 por 1	\$ 120,75 (12 de abril)	\$ 60,75 (16 de abril)
26 de junho de 1991	3 por 2	\$ 100,75 (26 de junho)	\$ 68,00 (27 de junho)
12 de junho de 1992	3 por 2	\$ 112,50 (12 de junho)	\$ 75,75 (15 de junho)
20 de maio de 1994	2 por 1	\$ 97,75 (20 de maio)	\$ 50,63 (23 de maio)
6 de dezembro de 1996	2 por 1	\$ 152,875 (6 de dezembro)	\$ 81,75 (9 de dezembro)
20 de fevereiro de 1998	2 por 1	\$ 155,13 (20 de fevereiro)	\$ 81,63 (23 de fevereiro)
26 de março de 1999	2 por 1	\$ 178,13 (26 de março)	\$ 92,38 (29 de março)
14 de fevereiro de 2003	2 por 1	\$ 48,30 (14 de fevereiro)	\$ 24,96 (18 de fevereiro)

* Tipo de desdobramento:
 2 por 1 = Uma ação adicional para cada ação detida (multiplique o número de ações por 2 para obter um novo total)
 3 por 2 = Uma ação adicional para cada duas ações detidas (multiplique o número de ações por 1,5 para um novo total)

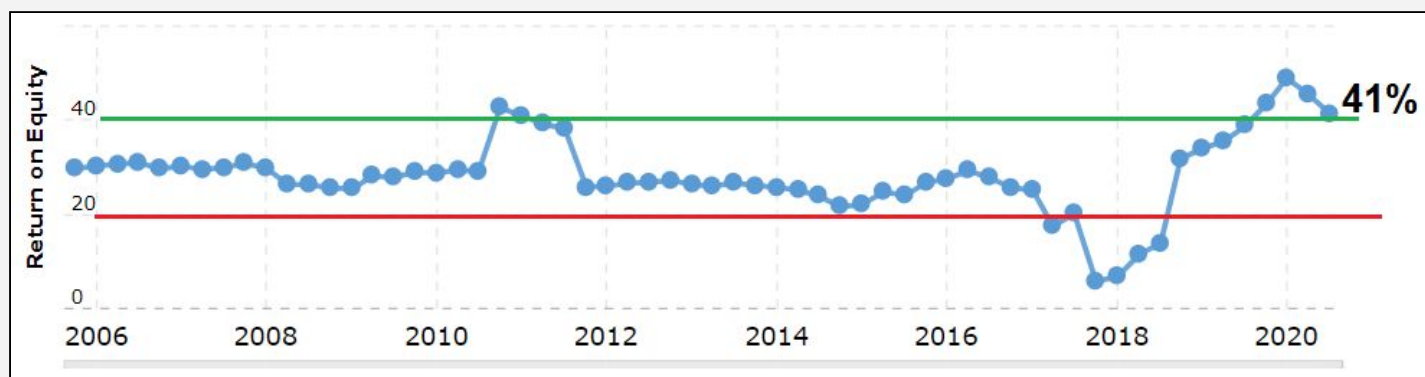
COTAÇÃO-OK



P/L-OK



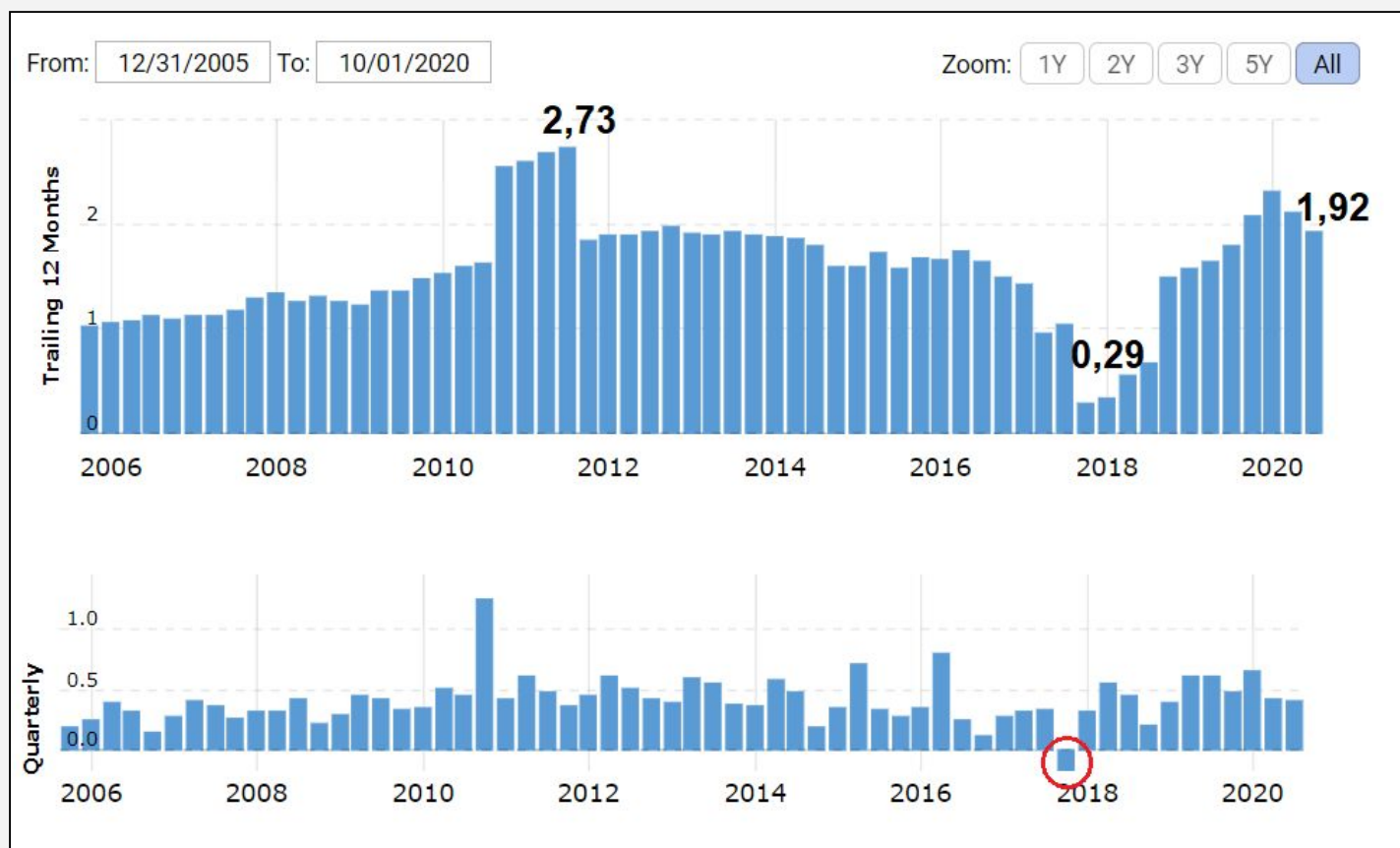
ROE-OK



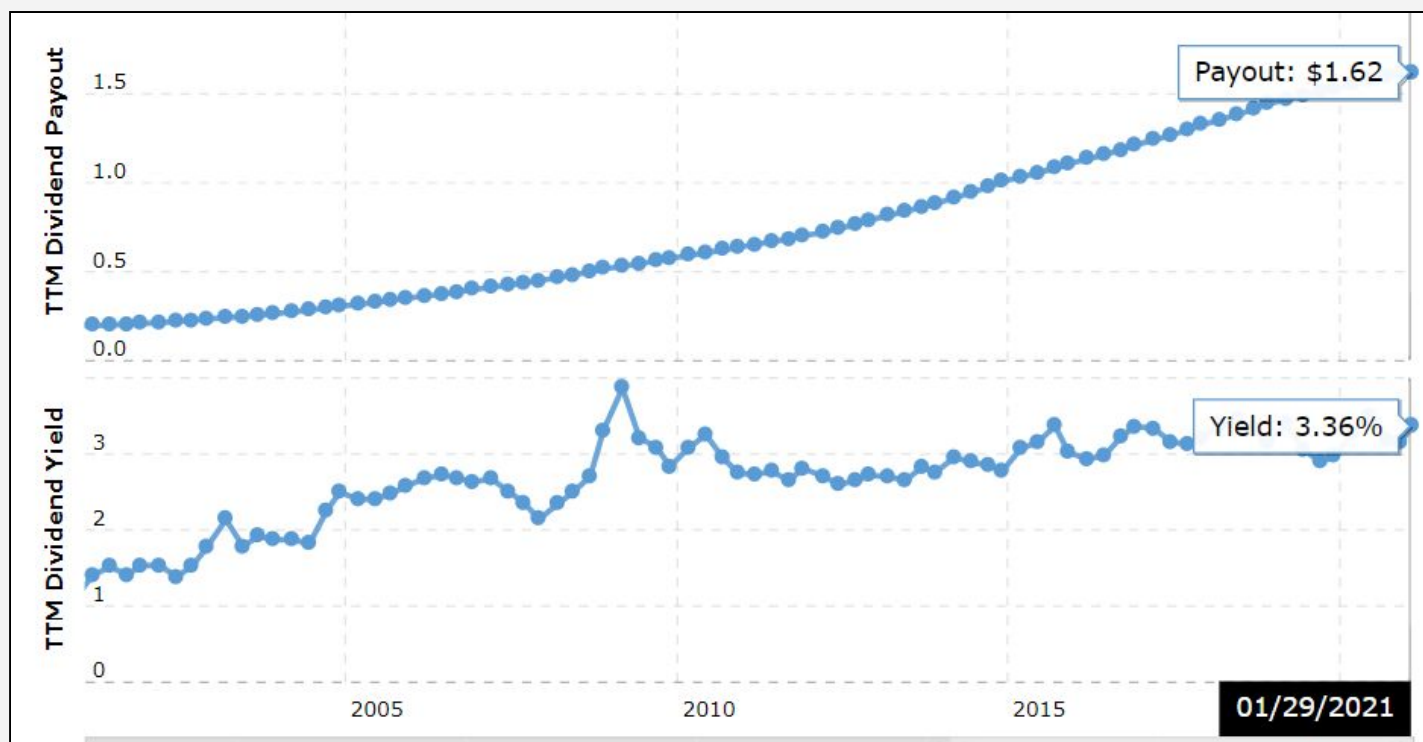
MARGENS-OK



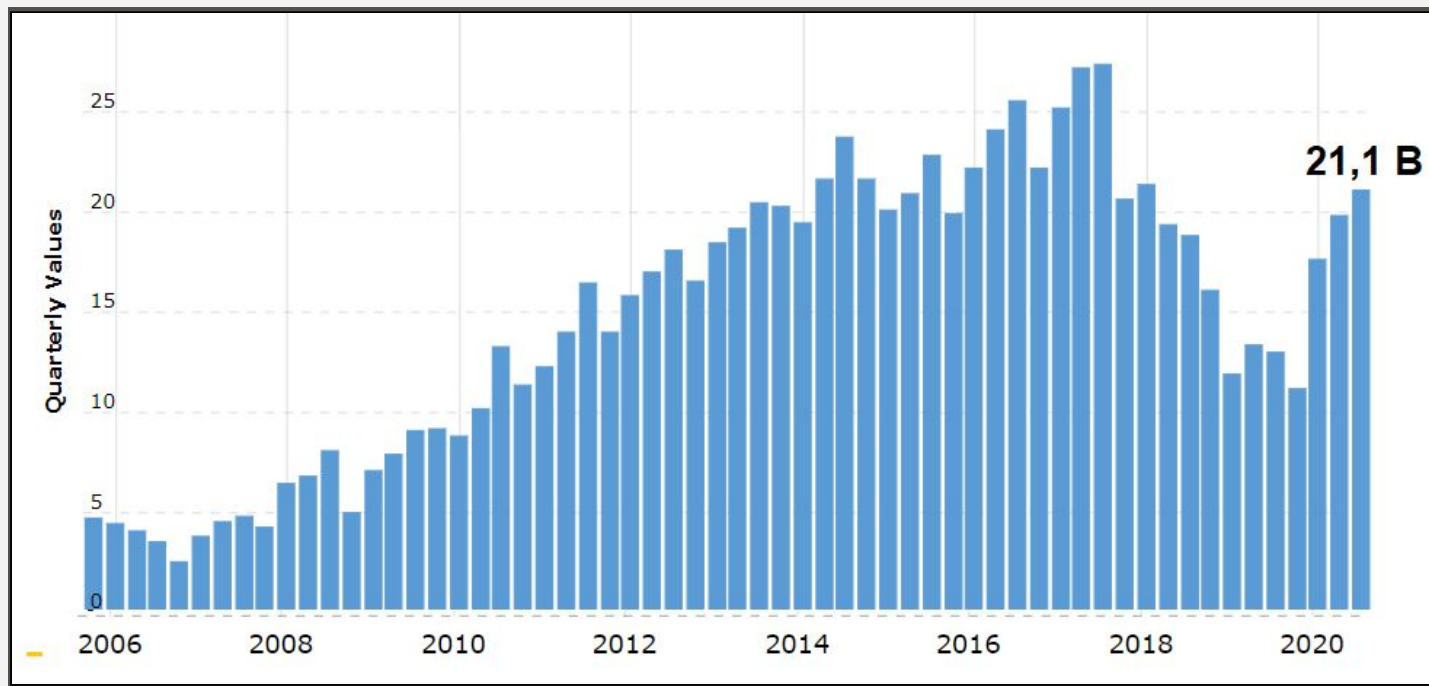
LPA



DIVIDENDOS



CAIXA-OK

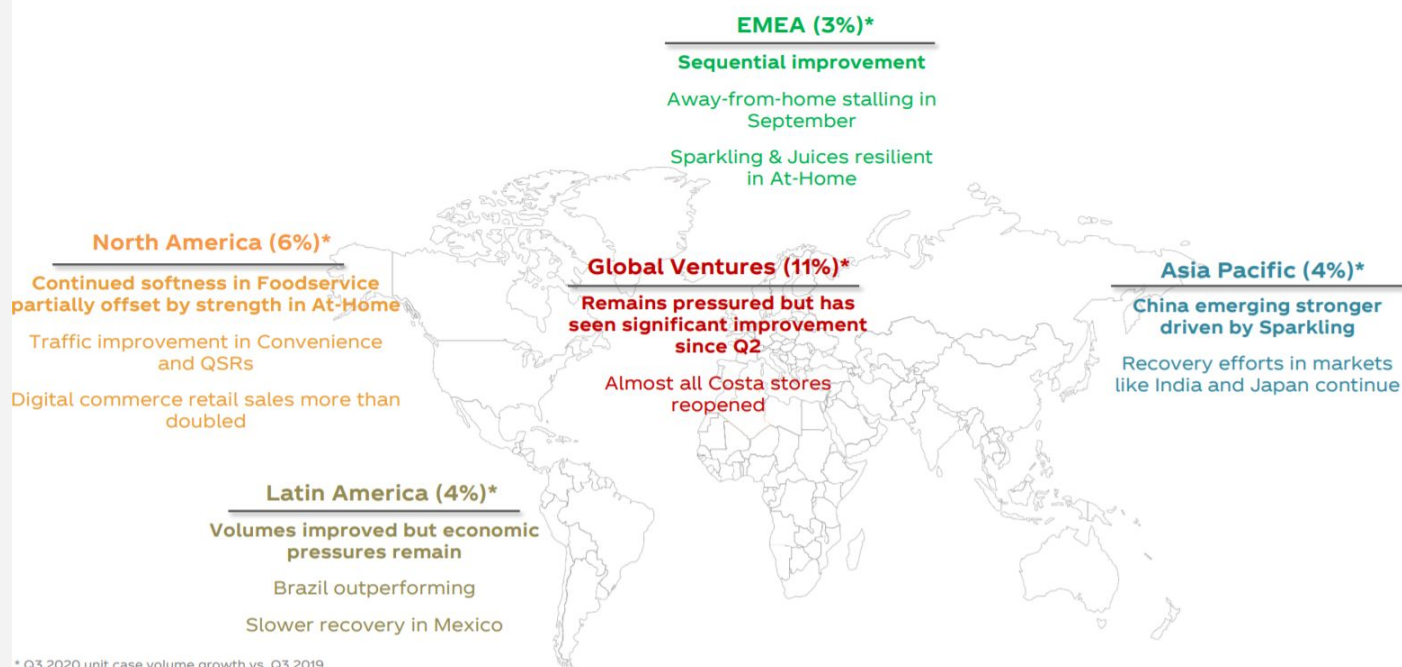


3 trimestre de 2020 - 3 trimestre do ano fiscal de 2020

	Three Months Ended		Nine Months Ended		
	September 25, 2020	September 27, 2019	September 25, 2020	September 27, 2019	
Net Operating Revenues	\$ 8,652	\$ 9,507	\$ 24,403	\$ 28,198	-13%
Cost of goods sold	3,471	3,767	9,855	11,053	-10,9%
Gross Profit	5,181	5,740	14,548	17,145	
Selling, general and administrative expenses	2,511	3,116	7,142	8,879	-19%
Other operating charges	372	125	747	344	
Operating Income	2,298	2,499	6,659	7,922	-16,4%
Interest income	82	153	294	428	
Interest expense	660	230	1,127	711	
Equity income (loss) — net	431	346	774	808	
Other income (loss) — net	30	324	788	(81)	
Income Before Income Taxes	2,181	3,092	7,388	8,366	
Income taxes	441	503	1,094	1,446	
Consolidated Net Income	1,740	2,589	6,294	6,920	
Less: Net income (loss) attributable to noncontrolling interests	3	(4)	3	42	
Net Income Attributable to Shareowners of The Coca-Cola Company	\$ 1,737	\$ 2,593	\$ 6,291	\$ 6,878	-8,4%
Basic Net Income Per Share^d	\$ 0.40	\$ 0.61	\$ 1.47	\$ 1.61	

impacto covid19 3q20

WE ARE SEEING VARYING DEGREES OF IMPACT



39

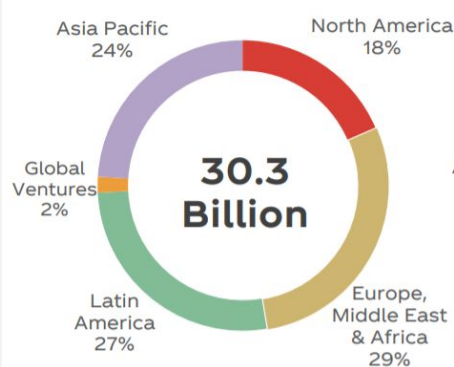
ABERTURA DA RECEITA

Diversifying Revenue

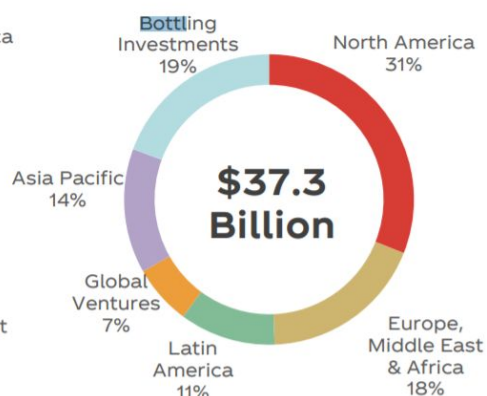
2019 Revenue Composition



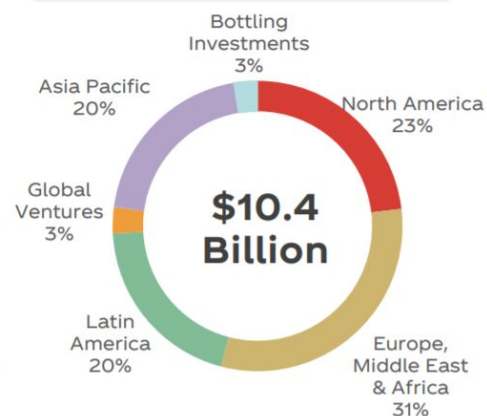
Unit Case Volume



Net Revenues*



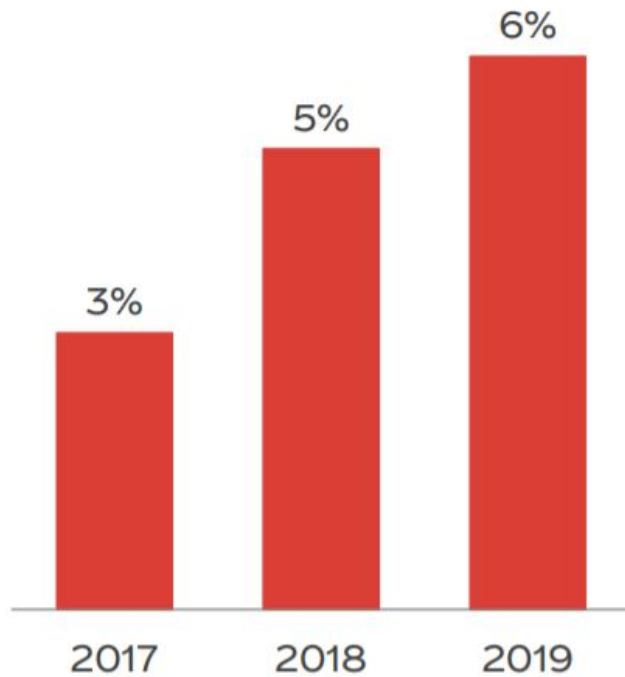
Operating Income*



2019

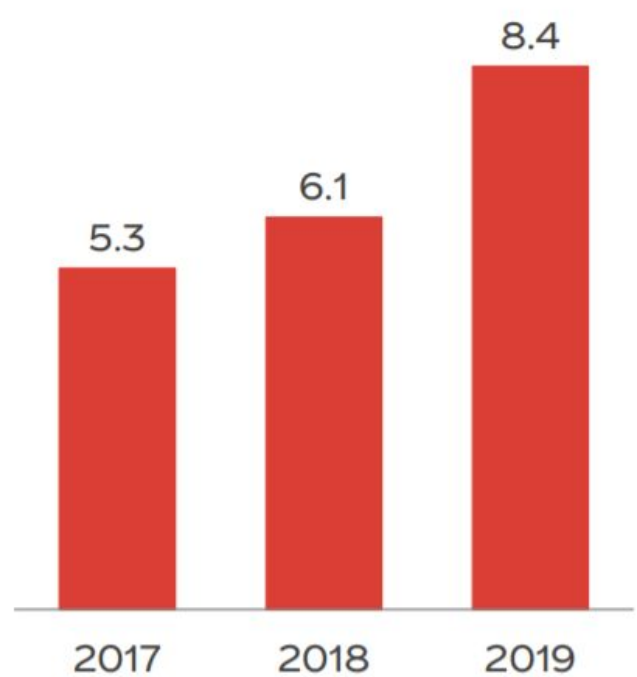
Growing the Topline

Organic Revenues*



Generating Cash Flow

Free Cash Flow (\$ Bn)**



FLUXO DE CAIXA

	Nine Months Ended	
	September 25, 2020	September 27, 2019
Net Cash Provided by Operating Activities	6,220	7,771
Net Cash Provided by (Used in) Investing Activities	(7,072)	(3,901)
Net Cash Provided by (Used in) Financing Activities	5,973	(5,337)
Cash, Cash Equivalents, Restricted Cash and Restricted Cash Equivalents		
Net increase (decrease) in cash, cash equivalents, restricted cash and restricted cash equivalents during the period	5,085	(1,542)
Cash, cash equivalents, restricted cash and restricted cash equivalents at beginning of period	6,737	9,318
Cash, Cash Equivalents, Restricted Cash and Restricted Cash Equivalents at End of Period	11,822	7,776
Less: Restricted cash and restricted cash equivalents at end of period	437	245
Cash and Cash Equivalents at End of Period	\$ 11,385	\$ 7,531

WE WILL CONTINUE TO WORK TO RETURN TO A DIVIDEND PAY-OUT RATIO AS A PERCENTAGE OF FREE CASH FLOW THAT APPROACHES 75% OVER TIME.

ENDIVIDAMENTO E COMPARATIVO

Competitive Comparison

Click the legend to hide/display the company.



Competitive Comparison Data

Ticker	Company	Market Cap (M)	Debt-to-Equity
KO	Coca-Cola Co	\$ 206,921.48	2.84
PEP	PepsiCo Inc	\$ 188,733.80	3.31
HKSE:09633	Nongfu Spring Co Ltd	\$ 131,840.80	0.18
MNST	Monster Beverage Corp	\$ 45,839.01	0.00
KDP	Keurig Dr Pepper Inc	\$ 44,750.66	0.64

CONTEÚDO EXTRA

Investor Overview - Doc bem completo

Comercial institucional

Investor day de 2018 youtube

Topo Chico Hard Seltzer - segmento alcoólico

FONTE DE INFORMAÇÕES

Sites: [Status](#) [MacroTrends](#) [Seeking Alpha](#) [Yubb](#) [Coca-cola IR](#) [Netmarketshare](#) [Nasdaq](#) [GuruFocus](#)