

1. Visão Geral da Empresa

- **Nome:** The Coca-Cola Company (KO)
- **Setor:** Consumer Defensive
- **Indústria:** Beverages - Non-Alcoholic
- **Moeda Principal:** USD
- **Website:** <https://www.coca-colacompany.com>
- **Localização:** Atlanta, GA, United States

Descrição do Negócio (resumo): The Coca-Cola Company, a beverage company, manufactures and sells various nonalcoholic beverages in the United States and internationally. The company provides sparkling soft drinks and flavors; water, sports, coffee, and tea; juice, value-added dairy, and plant-based beverages; and other beverages. It also offers beverage concentrates and syrups, as well as fountain syrups to fountain retailers comprising restaurants and convenience stores. The company sells its products under the Coca-Cola, Diet Coke/Coca-Cola Light, Coca-Cola Zero Sugar, caffeine free Diet Coke, Cherry Coke, Fanta Orange, Fanta Zero Orange, Fanta Zero Sugar, Fanta Apple, Sprite, Sprite Zero Sugar, Simply Orange, Simply Apple, Simply Grapefruit, Fresca, Schweppes, Thums Up, Aquarius, Ayataka, BODYARMOR, Ciel, Costa, Crystal, Dasani, dogadan, Fuze Tea, Georgia, glacéau smartwater, glacéau vitaminwater, Gold Peak, I LOHAS, Powerade, Topo Chico, Core Power, Del Valle, fairlife, innocent, Maaza, Minute Maid, Minute Maid Pulpy, and Simply brands. It operates through a network of independent bottling partners, distributors, wholesalers, and retailers, as well as through bottling and distribution operators. The company was founded in 1886 and is headquartered in Atlanta, Georgia.

2. Métricas Financeiras Brutas (Último Período Disponível)

2.1 Balanço Patrimonial

- **Ativos totais:** 100549000000.0 USD
- **Passivos totais:** 74177000000.0 USD
- **Patrimônio líquido:** 26372000000.0 USD
- **Ativos circulantes:** 25997000000.0 USD
- **Passivos circulantes:** 25249000000.0 USD

2.2 Demonstrativo de Resultados

- **Receita total:** 47061000000.0 USD
- **Lucro líquido:** 10631000000.0 USD

2.3 Fluxo de Caixa

- **Fluxo de caixa operacional:** 6805000000.0 USD

2.4 Outras Métricas Relevantes

- **Capitalização de Mercado:** 304742662144
 - **Valor da Firma (Enterprise Value):** 338394710016
 - **P/L Trailing:** 23.45
 - **P/L Forward:** 23.84
 - **Dividend Yield:** 289.0%- **Beta:** 0.4
 - **Máxima 52 Semanas:** 74.38
 - **Mínima 52 Semanas:** 60.62
-

3. Indicadores Chave de Risco (Calculados)

3.1 Alavancagem

- **Dívida sobre Patrimônio:** 2.81
- **Ativos sobre Patrimônio (Alavancagem Financeira):** 3.81
- **Índice de Patrimônio Líquido (PL/Ativos):** 26.23%
- **Índice de Endividamento (Passivos/Ativos):** 73.77%

Análise técnica (alavancagem): A estrutura de capital da The Coca-Cola Company apresenta um nível de alavancagem financeiro elevado. O indicador Dívida sobre Patrimônio de 2.81x e Ativos sobre Patrimônio de 3.81x indicam uma dependência substancial de capital de terceiros para financiar suas operações e base de ativos. O Índice de Endividamento (Passivos/Ativos) de 73.77% corrobora que a maior parte dos ativos é financiada por passivos. Embora elevados, para uma empresa madura e estável no setor de consumo defensivo como a Coca-Cola, esta alavancagem pode ser otimizada para custo de capital. Contudo, para investidores em recebíveis, um alto grau de endividamento implica maiores obrigações financeiras fixas, o que em cenários de estresse poderia impactar a liquidez disponível para honrar compromissos de curto prazo, embora o balanço patrimonial mostre uma relação Ativos Circulantes / Passivos Circulantes (25.997 / 25.249) de 1.03x, sugerindo liquidez corrente adequada.

3.2 Rentabilidade

- **Margem Líquida:** 22.59%
- **Retorno sobre Ativos (ROA):** 10.57%
- **Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE):** 40.31%

Análise técnica (rentabilidade): A rentabilidade da The Coca-Cola Company é robusta e sugere uma forte capacidade de geração de lucros. Uma Margem Líquida de 22.59% é excepcional para qualquer setor, indicando eficiência operacional e forte poder de precificação. O Retorno sobre Ativos (ROA) de 10.57% demonstra que a empresa está utilizando seus ativos de forma eficaz para gerar lucro, enquanto o Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE) de 40.31% é notavelmente alto. Essa elevada rentabilidade confere à empresa uma sólida capacidade de absorver perdas (tanto operacionais quanto eventuais perdas de crédito de seus próprios recebíveis), reinvestir no negócio e gerar valor para os acionistas, o que é um fator mitigador para o risco de crédito geral. A consistência na geração de lucros é um pilar para a estabilidade do fluxo de caixa e, consequentemente, para a capacidade de honrar obrigações.

3.3 Geração de Caixa

- **Margem OCF (Fluxo de Caixa Operacional / Receita):** 14.46%
- **Cobertura de Passivos pelo OCF (OCF / Passivos Totais):** 0.09

Análise técnica (geração de caixa): A The Coca-Cola Company demonstra uma capacidade saudável de geração de caixa operacional, com uma Margem OCF de 14.46%. Isso indica que uma parte significativa da receita é convertida em caixa a partir das operações principais, fundamental para sustentar as atividades diárias, financiar investimentos e pagar dividendos. No entanto, a Cobertura de Passivos pelo OCF de 0.09x (ou 9%) sugere que o fluxo de caixa operacional anual cobre apenas 9% dos passivos totais, o que levaria aproximadamente 11 anos para cobrir todas as obrigações a este ritmo. Embora a capacidade de geração de caixa operacional seja sólida em relação à receita, a grande base de passivos totais em relação ao OCF anual indica que, em um cenário de necessidade de liquidação rápida de todas as dívidas, a dependência de refinanciamento ou venda de ativos seria alta. Para programas de recebíveis / duplicatas, a consistência do OCF é crucial para a liquidez e solvência contínua da empresa como originadora, e neste aspecto, a margem OCF é favorável.

4. Considerações Qualitativas e Operacionais

Baseado na descrição do negócio, setor e indústria:

- **Riscos específicos do setor (Consumer Defensive - Beverages - Non-Alcoholic):**
 - **Mudanças nas preferências do consumidor:** Tendências de saúde e bem-estar podem desviar a demanda de bebidas açucaradas. Mitigado por um portfólio diversificado (água, café, chá, sucos) e inovação.
 - **Regulamentação e impostos:** Impostos sobre açúcar e restrições de marketing podem impactar volumes e margens.
 - **Concorrência intensa:** O setor é altamente competitivo com players globais e locais, exigindo investimentos contínuos em marketing e P&D.
 - **Volatilidade de commodities:** Flutuações nos preços de ingredientes (açúcar, adoçantes) e embalagens (PET) podem afetar os custos.
- **Riscos do modelo de negócio (Franquia Global de Bebidas):**
 - **Dependência de engarrafadores parceiros:** O modelo de franquia significa que a performance e a saúde financeira dos parceiros de engarrafamento são críticas para a produção e distribuição. A inadimplência de grandes engarrafadores poderia afetar os recebíveis da KO (se eles são devedores).
 - **Risco de reputação e marca:** Como uma marca global, é altamente suscetível a crises de imagem que podem afetar as vendas e a lealdade do consumidor.
 - **Riscos cambiais:** Operações globais extensivas expõem a empresa a flutuações cambiais, impactando receitas e lucros reportados em USD.
- **Sinalizadores vermelhos operacionais ou competitivos:** A descrição não aponta sinalizadores vermelhos operacionais ou competitivos explícitos. Pelo contrário, destaca um portfólio de marcas extremamente robusto e diversificado, e uma rede de distribuição global que confere resiliência.

Esses aspectos podem impactar o risco de recebíveis da seguinte forma: a estabilidade do setor “Consumer Defensive” e a força das marcas da Coca-Cola minimizam o risco de queda abrupta na demanda, o que favorece a previsibilidade das vendas e, consequentemente, a qualidade dos recebíveis. No entanto, a dependência de engarrafadores e distribuidores para a venda e a cobrança final pode introduzir riscos de diluição (devoluções, disputas) ou inadimplência por parte desses parceiros, caso a KO venda seus produtos a crédito para eles. A diversificação geográfica e de produtos é uma mitigação importante contra a concentração de risco.

5. Qualidade e Limitações dos Dados

Pontuação de Confiabilidade dos Dados: 100.0% **Métricas Financeiras Ausentes:**

Nenhuma **Observações:** Todas as métricas financeiras essenciais para esta análise foram fornecidas e parecem consistentes. A pontuação de confiabilidade de 100% reflete a completude dos dados. A observação genérica sobre “métricas financeiras ausentes consideradas como zero” não se aplica a este conjunto de dados, pois todas as métricas necessárias estavam presentes e não eram zero, o que aumenta a confiança na análise.

6. Avaliação Final de Risco para Recebíveis

Classificação de risco global (1-5): 2 (indicando baixo a moderado risco) **Nível de risco:** Baixo

Resumo Executivo:

A The Coca-Cola Company apresenta um perfil de risco de crédito favorável para transações baseadas em recebíveis. Embora a empresa opere com uma alavancagem financeira elevada, sua capacidade de geração de lucro e fluxo de caixa operacional é consistentemente forte. O setor “Consumer Defensive” e o portfólio de marcas robusto conferem resiliência operacional e previsibilidade de demanda, o que mitiga os riscos

inerentes à sua estrutura de capital. A solidez de suas operações e a liquidez corrente adequada sugerem uma alta probabilidade de honrar suas obrigações, incluindo aquelas decorrentes da securitização de recebíveis.

Principais Argumentos Quantitativos:

- **Elevada Rentabilidade:** Margem Líquida (22.59%), ROA (10.57%) e ROE (40.31%) demonstram uma capacidade superior de gerar lucros e absorver perdas, fortalecendo a solvência da empresa.
- **Geração de Caixa Operacional Robusta:** Uma Margem OCF de 14.46% indica uma forte conversão de receita em caixa, essencial para a liquidez diária e o cumprimento de obrigações.
- **Alavancagem Financeira Elevada:** Dívida sobre Patrimônio (2.81x) e Passivos/Ativos (73.77%) indicam uma dependência significativa de capital de terceiros, o que eleva o risco financeiro em cenários de estresse, mas é gerenciável para empresas estáveis.
- **Cobertura de Passivos pelo OCF (0.09x):** Apesar do bom OCF, o baixo índice de cobertura dos passivos totais pelo OCF anual sugere que a capacidade de quitar todas as obrigações rapidamente com o fluxo de caixa operacional é limitada.

Considerações Qualitativas/Setoriais:

- **Setor Defensivo:** A natureza “Consumer Defensive” do setor de bebidas não alcoólicas confere estabilidade de demanda e baixa ciclicidade, contribuindo para a previsibilidade do fluxo de receitas e, por extensão, da qualidade dos recebíveis.
- **Marcas Fortes e Diversificação:** O vasto portfólio de marcas globais e a diversificação de produtos e geografias reduzem a exposição a riscos específicos de mercado ou de produto, suportando a resiliência do modelo de negócio.
- **Modelo de Franquia:** Embora eficaz, a dependência de uma vasta rede de engarrafadores e distribuidores introduz um grau de risco operacional e de contraparte nos recebíveis originados pela KO (se estes forem para esses parceiros).

No geral, a empresa apresenta **baixo** risco de crédito para transações baseadas em recebíveis.