Lululemon

LULU · Revisión v7 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 29/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 109.80 USD

Publicación en la web: 04/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	7.80/10
Oportunidad:	8.10/10
NOTA FINAL:	7.90/10

ESPERAR

Riesgo: Medio-alto

Lululemon — Empresa 7,8/10; Oportunidad 8,1/10; Nota Final 7,9/10. Riesgo medio-alto; tesis 5–10 años de recuperación condicionada. Nueva entrada: ESPERAR a 109,80 USD del 29/10/2026. El precio recoge deterioro y ofrece opcionalidad, pero beneficio barato y caja no bastan si el producto y la productividad comercial aún no se estabilizan.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

Lululemon — Empresa 7,8/10; Oportunidad 8,1/10; Nota Final 7,9/10. Riesgo medio-alto; tesis 5–10 años de recuperación condicionada. Nueva entrada: ESPERAR a 109,80 USD del 29/10/2026. El precio recoge deterioro y ofrece opcionalidad, pero beneficio barato y caja no bastan si el producto y la productividad comercial aún no se estabilizan.

Marca premium, tejidos, comunidad y venta directa permiten buenos márgenes y conocer al cliente. Son ventajas reales, menos protegidas que una infraestructura difícil de sustituir: moda, innovación y tráfico importan, y el consumidor puede cambiar de marca. Internacional y hombre diversifican; no compensan automáticamente debilidad en el mercado principal. Reiniciar producto, marketing, tiendas y sistemas exige gasto e inversión, no sólo una nueva dirección.

Q2 FY2026 terminó el 02/08/2026 y se publicó el 03/09. Ventas 2.415,631 millones USD, −4% reportado; comparables −9% reportado y −10% a divisa constante. Americas comparables −12%, internacional −3% reportado. Margen bruto 60,5% incluyó 560 puntos básicos de devolución arancelaria: sin ese beneficio sería aproximadamente 54,9%, frente al 58,5% anterior. La mejora publicada de margen no demuestra pricing power reforzado. EBIT reportado 453,653 millones; menos devolución 134,5 deja 319,153, distinto del EBIT 319,2 del proveedor que parece excluirla sin explicar la base. [REL; Q, Q2operations]

BPA Q2 2,92 incluyó 0,86 neto de impuestos por devolución e intereses: 2,06 sin ese extraordinario. La guía anual 9,48–9,73 también lo incluye: base sin esa devolución 8,62–8,87, no beneficio normalizado garantizado. No se resta 0,86 otra vez a periodos que ya lo excluyen. Se recibieron 134,5 millones más 4,1 de intereses; adicionales reembolsos no estaban reconocidos ni garantizados. El antecedente normativo sobre ese ajuste fue conocido, y aquí se verificó en fuentes actuales, sin usar notas históricas como objetivo. [REL, footnote 1 y outlook; Q, tarifflitigation]

Dos trimestres, millones USD: CFO 589,278−capex pagado 277,056=312,222. SBC 50,275 añadido de vuelta en CFO: cargarlo una vez deja 261,947 antes de retirar extraordinarios de caja. CFO incluye devolución e interés recibidos de 138,6; quitar ese ingreso bruto deja 123,347 tras capex y SBC, pero no es FCF normalizado exacto: el impuesto de caja asociado no se ha conciliado y no se convierte automáticamente en tasa fiscal contable. Leases operativos ya atraviesan CFO; no se descuentan otra vez ni se restan como deuda a una valoración equity tras alquileres. [Q, cashflows; cálculos propios]

El CFO subió frente a 209,722 millones aunque beneficio neto bajó: influye circulante y calendario fiscal. Inventarios consumieron sólo 14,350 frente a 237,903 antes; esa mejora no se repite indefinidamente. El stock de inventario 1.711,450 equivale a demanda y riesgo de descuentos, no efectivo disponible. Toda inversión pagada en tiendas, tecnología y logística permanece cargada; no añado capex de crecimiento sin demostrar mantenimiento y retorno. No se ha obtenido una guía cuantitativa corporativa de FCF futuro que cierre la normalización. [Q, cashflows y liquidity]

Caja al 02/08: 1.389,737 millones USD, frente a 1.807,202 en febrero. Línea comprometida 600 millones hasta 15/10/2030, sin préstamos dispuestos y con 6,3 en cartas/garantías, deja capacidad 593,727; no es caja propia. Los 2.141,127 millones de pasivos de leases explican prácticamente la deuda 2.141 del proveedor; no equivalen a deuda bancaria cobrada. Las recompras de 695,105 millones H1 superaron FCF 312,222, consumiendo caja retenida; autorización remanente 712,5 no es obligación ni rentabilidad adicional gratuita. [Q, balance, Notes 4,9]

Actualidad de ejecución: el comunicado del 07/10 ya presenta a Heidi O'Neill como CEO y anuncia nueva estructura con roles de producto/operaciones efectivos 26/10; las salidas previstas 06/11 seguían siendo futuras al corte 29/10. El texto del proveedor que la llama incoming es antiguo. La organización puede ayudar, pero no es evidencia de ventas o márgenes recuperados. El acuerdo Texas anunciado 22/10 impone tres años de controles de proveedores; el AVC no constituye admisión y recoge que el Estado no identificó PFAS en productos/materiales tras revisar documentos. No equivale a aprobación general ni a recuperación comercial. [LEAD; TX; AVC, §§17,28–34]

Valoración y exigencias del precio

A 109,80 USD, la guía publicada 9,48–9,73 implica 11,28–11,58 veces, y retirando sólo 0,86 de devolución implica 12,38–12,74 veces sobre 8,62–8,87. Portada del proveedor PER forward 10,8 y BPA 9,71 no concilian: 109,80/9,71=11,31. El PER 8,22 sobre beneficio pasado no valora necesariamente la nueva base. Las proyecciones del proveedor llaman 2027 al ejercicio corporativo 2026 y contienen crecimientos incompatibles con sus cifras; conservo el calendario corporativo y no encadeno esas estimaciones como si estuvieran verificadas. [PR, pp.1–5; REL]

La tabla de acciones del proveedor usa 113,6 y pie miles frente al gráfico en millones. Fuente primaria: media diluida Q2 de 112.919 miles y H1 de 114.201 miles, incluyendo exchangeable shares con derechos económicos equivalentes. No convierto la tabla del proveedor por plausibilidad ni trato acciones al cierre, medias y diluidas como el mismo denominador. Hay un mayor BPA por recompras, pero su coste ya salió de caja; no se atribuye automáticamente a mejora del negocio. [Q, Note 9; PR, pp.4–5]

Qué exige el precio: a múltiplos contemporáneos de 12, 14 y 16 veces, 109,80 requiere BPA 9,15, 7,84 y 6,86 USD. La guía sin extraordinario cubre el caso de 14 veces, pero no el de 12; conservar ese beneficio y justificar persistencia de marca son las expectativas decisivas. Sensibilidad nominal: BPA 7×12=84; 8,75×14=122,50; 10×16=160 USD. No son DCF, valor intrínseco validado ni probabilidades. La banda ilustra deterioro adicional, estabilización y recuperación; no se elige para reproducir el precio ni se convierte el fair value 178,9 en objetivo propio.

Horizonte: si BPA 8,75 sólo se sostiene el 29/10/2031 y cotiza a 14 veces, el terminal 122,50 desde 109,80 da CAGR de precio ≈2,2% sin distribuciones. Si desde una base contemporánea 8,75 creciera 5% anual durante cinco años y terminase a 14 veces, terminal≈156,34 y CAGR≈7,3%. Son escenarios sin probabilidades, sin dividendos supuestos ni TIR; necesitan inversión y financiación. No añado caja inicial entera al terminal ni cuento recompras y mejora de BPA de esas mismas compras como dos rentas independientes.

El adverso conjunto es tráfico débil, más descuentos y costes fijos, más inventario que absorbe caja; margen y múltiplo pueden caer juntos. La contrapartida favorable es recuperación de producto y conversión sin vender inventario con descuentos destructivos, financiada con gasto/capex incluidos y moderando recompras. No es necesario renovar deuda bancaria inexistente para sostener ese caso, pero caja retenida no es infinita. No hay una zona exacta de compra defendible mientras el beneficio recurrente todavía pueda desplazarse materialmente.

Pares económicos: Nike y Adidas por producto atlético, Deckers por marcas premium y distribución; Carter's del PDF no comparte la misma categoría y crecimiento. Mix, canal mayorista/directo, leases y ciclo de producto requieren homogeneizar. No se obtuvo al corte un conjunto primario de valoración reconciliado; no asigno la media de PER ni el pasado pico de LULU como justo valor. La comparación útil actual es Q2 previo y actual sin devolución: crecimiento, margen y caja subyacente no cuentan la misma historia que el titular de margen bruto. [PR, p.6; REL; Q]

Presupuesto de caja: FCF 312,222−SBC 50,275−recompras 695,105=−433,158 millones USD antes de normalizar devolución y otros flujos. Retirando además ingreso bruto 138,6, el diagnóstico sería −571,758, sin ajuste fiscal de caja certificado. Ninguno es la caída de caja real de 417,465: existen financiación/retenciones, cobertura y FX. La diferencia no se rellena con una reserva residual. Los 118,8 millones de recompras hasta 28/08 son posteriores al balance pero publicados antes del corte, no autorización futura comprometida. La retención conserva derechos; no doy valor cero a caja operativa ni la añado dos veces. [Q, cashflows y Note 9]

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Riesgo medio-alto: tráfico y relevancia de producto, competencia, promociones, aranceles y de minimis, costes de tiendas, transición directiva y conflicto estratégico. El capital de marca puede deteriorarse de forma persistente aunque el balance no imponga una ampliación hoy. El nuevo liderazgo es una oportunidad de ejecución, no un catalizador cuyo éxito se dé por hecho. Pasivos de alquiler comprometen caja aunque no haya préstamo bancario. [Q, riskfactors y commitments]

La mejor objeción a esperar es el precio comprimido frente a beneficios todavía importantes, caja y crédito disponibles, distribución directa y posibilidad de recuperar surtido antes de que mejoren los titulares. La incertidumbre puede estar suficientemente descontada y esperar perder una recuperación. Persisten, sin embargo, caída de comparables y guía, margen sin devolución peor y recompras que exceden caja semestral. Conservar una recuperación financiable es defendible; añadir pide precio o evidencia que permita separar problema transitorio de pérdida de relevancia.

Pendientes: impuesto de caja de devolución, mantenimiento/expansión por proyecto, caja mínima por mercado y compromisos de inversión, ritmo de recuperación comercial y efecto neto de nuevos aranceles. El directorio y fuentes al corte ofrecen cobertura parcial de eventos; no se afirma inventario legal exhaustivo. El importe bruto retirado de CFO es diagnóstico, no normalización fiscal certificada, y el semestre no se anualiza como caja sostenible.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 7,8: marca y canal conservan calidad y capacidad de caja, pero la caída comercial y el margen sin extraordinario impiden asumir moat intacto. Oportunidad 8,1: alrededor de 12,5 veces guía sin devolución ofrece opcionalidad real y balance para financiar el ajuste; puede ser trampa de beneficio descendente. Nota Final 7,9: juicio propio de retorno/riesgo sin media ni fórmula. ESPERAR nueva entrada a 109,80; no se justifica compra selectiva sólo por el descuento al pasado mientras estabilización y caja normalizada sigan abiertas.

Por qué podemos estar equivocados: producto acertado y disciplina de costes pueden devolver crecimiento, y el mercado anticiparlo antes de dos periodos buenos. Qué dato nos haría cambiar: comparables, margen sin devolución y caja tras inversión mejorando juntos, sin financiar recompras a costa del colchón operativo. Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: el beneficio sostenible después del reajuste comercial y arancelario, no la aritmética de retirar 0,86. Los escenarios no son predicciones ni promesas de recuperar máximos.

Revisión sustantiva: mantengo 7,8/8,1/7,9 y Esperar. Fuentes primarias adicionales aclaran liderazgo, controles de producto y usos de caja; no aportan un trimestre comercial posterior a agosto. El coste SBC del estado de flujos 50,275 se conserva como proxy económico total; la nota de planes cita 49,7 y no se fuerza una conciliación no demostrada. El margen sin devolución y la guía siguen justificando cautela, mientras caja y crédito respaldan una tenencia condicionada. La base previa de tenencia se revisa por separado como no concluyente del mismo periodo: no se transforma el juicio anterior en favorable ni se heredan sus notas.

Tenencia: Mantener con condiciones: balance y beneficios todavía permiten financiar una recuperación a 109,80 USD, pero la caída de comparables y margen sin devolución impide justificar aumentar. No está probada una pérdida irreversible de marca que obligue a salir ahora.

Mantener: Conservar mientras la recuperación comercial pueda financiarse con caja después de inversión y sin vaciar liquidez operativa para recomprar.

Reducir: Reconsiderar reducir si las recompras consumen persistentemente caja necesaria para producto y tiendas mientras comparables y margen siguen cayendo.

Vender: Reconsiderar vender si nueva evidencia demuestra pérdida duradera de relevancia de marca y ausencia de caja económica suficiente aun con un plan razonable de recuperación.

Contraargumento: Conservar puede atrapar capital en una marca que perdió atractivo: precios bajos y balance sano no garantizan que el beneficio de 8,62–8,87 sea un suelo.

Incertidumbre: Beneficio sostenible, impuesto de caja de devolución y retorno de la inversión comercial siguen sin cerrarse.

Qué vigilamos

- Comparables y márgenes sin devolución
- Recompras frente a reinversión y liquidez

Fuentes y alcance

Lululemon ProResearch29October2026 | 2026-10-29 | Full authorized PDF text read, bytes retained. NASDAQ:LULU, header109.8USD; vendor fiscalyear labels conflict with corporate calendar.

Lululemon Q2 fiscal2026 Form10-Q | 2026-09-03 | Partial primary HTML read covering statements, refund, credit, shares and liquidity. Authored notes retained, not full literal source bytes.

Lululemon Q2 fiscal2026 results | 2026-09-03 | Partial primary release opened including tax-adjusted refund impact and full-year/Q3 guidance; notes are summaries.

Lululemon press release directory | Partial current mutable directory openedNov4; not historicalcapture or exhaustive regulatoryinventory.

New leadership team structure | 2026-10-07 | Partial corporate article read; no historicalliteralbytes retained.

Texas Attorney General announcement | 2026-10-22 | Shortprimaryannouncement opened; authoredsummary.

Texas assurance of voluntary compliance | 2026-10-22 | Partial12pagePDF opening, stipulations/vendorcontrols/Statefindings read; no complete retainedbytes.

Lululemon

LULU · v7 · Report 29/10/2026 · Reference 109.80 USD

Company 7.80/10 | Opportunity 8.10/10 | Overall 7.90/10

WAIT

Risk: Medium-high

Lululemon — Company 7.8/10; Opportunity 8.1/10; Overall 7.9/10. Medium-high risk; conditional 5–10-year recovery thesis. New position: WAIT at USD 109.80 on 29 October 2026. Price reflects deterioration and offers optionality, but cheap earnings and cash are insufficient while product and commercial productivity remain unstable.

Business, developments and cash

Lululemon — Company 7.8/10; Opportunity 8.1/10; Overall 7.9/10. Medium-high risk; conditional 5–10-year recovery thesis. New position: WAIT at USD 109.80 on 29 October 2026. Price reflects deterioration and offers optionality, but cheap earnings and cash are insufficient while product and commercial productivity remain unstable.

Premium brand, fabrics, community and direct sales support margins and customer insight. These advantages are less protected than hard-to-replace infrastructure: fashion, innovation and traffic matter, and customers can switch. International and menswear diversify without automatically offsetting core-market weakness. Product, marketing, stores and systems need expense and investment, not merely new leadership.

Q2 FY2026 ended 2 August 2026 and was released 3 September. Revenue USD 2,415.631 million fell 4%; comparable sales fell 9% reported and 10% constant currency. Americas comps fell 12% and international 3% reported. Gross margin 60.5% included 560 basis points of tariff refunds; excluding this it was approximately 54.9% versus 58.5% before. Published improvement is not evidence of stronger pricing power. Reported EBIT 453.653 million less 134.5 refund gives 319.153, unlike provider EBIT 319.2 that appears to exclude it without explaining its basis. [REL; Q, Q2operations]

Q2 EPS 2.92 included 0.86 aftertax from refunds and interest: 2.06 without this item. Annual guidance 9.48–9.73 also includes it, leaving 8.62–8.87 without the refund, not guaranteed normalised profit. The 0.86 is not deducted again from periods already excluding it. Refund 134.5 million plus 4.1 million interest were received; further refunds were neither recognised nor guaranteed. The normative example was known; current primary evidence verifies this adjustment without targeting historical scores. [REL, footnote 1 and outlook; Q, tariffs]

Two quarters, USD millions: CFO 589.278 minus paid capex 277.056 equals 312.222. Deducting SBC 50.275 added back in CFO once leaves 261.947 before removing unusual cash. CFO includes gross received refund and interest 138.6; removing it leaves 123.347 after capex and SBC. This is not exact normalised FCF: associated cash tax is unreconciled and cannot simply use accounting ETR. Operating leases already pass through CFO; rents are neither deducted twice nor subtracted as debt from an equity valuation after rental expense. [Q, cashflows; own calculations]

CFO rose from 209.722 million despite lower profit, reflecting working capital and tax timing. Inventory absorbed only 14.350 versus 237.903 million before; that improvement cannot repeat indefinitely. Inventory 1,711.450 million is stock subject to demand and markdown risk, not available cash. All paid store, technology and distribution investment remains charged. Growth capex is not added back without maintenance/return evidence. No quantitative corporate future FCF guidance was obtained that resolves normalisation. [Q, cashflows and liquidity]

At 2 August cash was USD 1,389.737 million versus 1,807.202 million in February. A committed 600 million revolver through 15 October 2030, undrawn apart from 6.3 million letters/guarantees, leaves 593.727 capacity: not owned cash. Lease liabilities 2,141.127 million explain essentially the provider debt 2,141, not cash banking debt. H1 buybacks 695.105 million exceeded FCF 312.222 and consumed retained cash. Remaining 712.5 authorisation is neither an obligation nor a free additional return. [Q, balance, Notes 4,9]

Execution update: the 7 October release already identifies Heidi O'Neill as CEO and announces product/operations leadership effective 26 October; planned 6 November departures were still future at the 29 October cutoff. Provider wording calling her incoming is stale. Organisation may help, but is not recovered sales or margins. The Texas agreement announced 22 October requires three years of vendor controls; the AVC is not an admission and records that the State did not identify PFAS in products/materials after document review. This is neither general approval nor commercial recovery. [LEAD; TX; AVC, paragraphs 17,28–34]

Valuation and price expectations

At 109.80 USD, published guidance 9.48–9.73 implies 11.28–11.58 times; removing only 0.86 gives 12.38–12.74 times on 8.62–8.87. Provider forward P/E 10.8 and EPS 9.71 conflict: 109.80/9.71=11.31. Its 8.22 trailing multiple may not value the new earnings base. Provider projections call corporate FY2026 the 2027 year and show growth inconsistent with their figures. Corporate calendar is retained rather than chaining unverified estimates. [PR, pp.1–5; REL]

Provider share rows 113.6 with a thousands footnote conflict with million-unit charts. The primary note gives Q2 weighted diluted 112,919 thousand and H1 diluted 114,201 thousand, including exchangeable shares with equivalent economic rights. No provider conversion is inferred by plausibility, and closing, weighted and diluted shares are not treated alike. Buybacks raise EPS but already cost cash; this is not automatically business improvement. [Q, Note 9; PR, pp.4–5]

Price requirements: contemporary multiples 12, 14 and 16 require EPS 9.15, 7.84 and 6.86 USD at 109.80. Guidance without the refund supports 14 times but not 12; preserving that profit and brand persistence are decisive expectations. Nominal sensitivity: EPS 7×12=84; 8.75×14=122.50; 10×16=160 USD. These are not DCF values, validated intrinsic value or probabilities. They illustrate further deterioration, stabilisation and recovery, not a price echo or adoption of provider fair value 178.9.

Horizon: if EPS 8.75 is merely sustained on 29 October 2031 at 14 times, terminal 122.50 from 109.80 gives about 2.2% annual price CAGR without distributions. If contemporary 8.75 grows 5% annually for five years and ends at 14 times, terminal is approximately 156.34 and CAGR 7.3%. These are unweighted scenarios, not dividend forecasts or IRR, and require funded investment. Entire starting cash is not added to terminal, nor are buybacks and the EPS benefit of those same purchases counted as two independent returns.

Combined downside is weak traffic, markdowns and fixed costs with inventories absorbing more cash: margin and multiple can fall together. A favourable case requires product and conversion recovery without destructive discounts, funded with expense/capex retained and moderated buybacks. No refinancing of nonexistent bank loans is needed, but retained liquidity is finite. An exact buy zone is not defensible while recurring profit can still shift materially.

Economic peers Nike and Adidas cover athletic product, and Deckers premium brands/distribution; PDF peer Carter's differs in category and growth. Mix, wholesale/direct channels, leases and product cycle need reconciliation. No primary contemporaneous peer valuation set on consistent bases was obtained, so neither peer-average P/E nor LULU peak history is adopted as value. Prior versus current Q2 excluding refunds is the useful comparison: underlying growth, margins and cash differ from the gross-margin headline. [PR, p.6; REL; Q]

Cash budget: FCF 312.222 minus SBC 50.275 minus buybacks 695.105 equals minus 433.158 million USD before refund normalisation and other flows. Removing gross receipt 138.6 gives a diagnostic minus 571.758 without a certified cash-tax adjustment. Neither equals actual cash decline 417.465: financing/withholding, hedging and FX also matter. No residual reserve fills the difference. Buybacks 118.8 million through 28 August are after the balance date but published before cutoff, not a committed future authorisation. Retention preserves rights; operating cash is neither valued at zero nor added twice. [Q, cashflows and Note 9]

Risks and monitoring

Medium-high risk: product relevance and traffic, competitors, promotions, tariffs and de minimis, store costs, leadership transition and strategic conflict. Brand capital can erode persistently without a forced equity issue today. New leadership is an execution opportunity rather than assured turnaround. Rental obligations consume cash even without banking debt. [Q, risks and commitments]

The strongest objection to waiting is the compressed price against still-material profit, cash and credit, direct distribution and potential assortment recovery before headlines improve. Uncertainty may already be priced and waiting may miss the rebound. Falling comparables and guidance, worse refund-free margin and buybacks exceeding half-year FCF persist. A fundable recovery supports retention; adding needs price or evidence separating transitory weakness from lost relevance.

Open issues include cash tax on refunds, maintenance/expansion by project, minimum country liquidity and investment commitments, commercial recovery pace and new tariff effects. Directory and cutoff sources provide partial events coverage, not an exhaustive legal inventory. Gross removal from CFO is diagnostic, not certified tax normalisation, and half-year cash is not annualised as sustainable.

Conclusion and independent score judgments

Company 7.8 reflects brand, channels and cash capacity, limited by commercial weakness and margin excluding refunds. Opportunity 8.1 reflects roughly 12.5 times refund-free guidance, real optionality and funding capacity, with a possible declining-earnings trap. Overall 7.9 is a separate editorial return/risk judgment without averaging. WAIT for new capital at 109.80: historical discount alone does not justify selective buying while stabilisation and normalised cash remain open.

Why we could be wrong: better product and cost discipline may restore growth before two good periods are visible. What would change our view: comparables, refund-free margins and cash after investment improving together without buybacks draining operating liquidity. Least-supported valuation element: sustainable earnings after commercial and tariff adjustment, rather than subtracting 0.86. Scenarios are not predictions or promises of returning to old highs.

Substantive review: retain 7.8/8.1/7.9 and Wait. Additional primary sources clarify leadership, product controls and cash uses, but provide no commercial quarter after August. The cash-flow SBC 50.275 remains a total economic proxy; the plans note cites 49.7 and no unsupported reconciliation is forced. Refund-free margin and guidance still justify caution, while cash and credit support conditional retention. The prior holder basis is assessed separately as inconclusive on the same period; it is not marked favourable and its scores are not inherited.

Holder decision: Hold conditionally: balance-sheet capacity and remaining profit can fund recovery at USD 109.80, but falling comparables and refund-free margins do not justify adding. Irreversible brand loss requiring an immediate exit has not been established.

Hold: Retain while commercial recovery is fundable after investment without draining operating liquidity for buybacks.

Reduce: Reconsider reducing if buybacks persistently consume cash needed for product and stores while comparables and margins keep falling.

Sell: Reconsider selling if new evidence establishes durable brand irrelevance and insufficient economic cash even under a reasonable recovery plan.

Counterargument: Retention can trap capital in a brand losing relevance: low price and a healthy balance sheet do not guarantee that 8.62–8.87 earnings are a floor.

Uncertainty: Sustainable profit, refund-related cash tax and commercial investment returns remain unresolved.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.