McDonald’s

NYSE:MCD · Revisión v6 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 29/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 250.50 USD

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

Empresa:	9.10/10
Oportunidad:	7.90/10
NOTA FINAL:	8.40/10

ESPERAR

Riesgo: Medio

McDONALD’S — ANÁLISIS PROFUNDO. Nota Final: 8,4/10. Empresa: 9,1/10. Oportunidad: 7,9/10. Riesgo: amarillo, medio. Tesis 5–10 años: verde, favorable con ejecución pendiente. Nueva entrada: ESPERAR a 250,50 USD del 29/10/2026. Fecha editorial: 04/11/2026.

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

McDONALD'S — ANÁLISIS PROFUNDO. Nota Final: 8,4/10. Empresa: 9,1/10. Oportunidad: 7,9/10. Riesgo: amarillo, medio. Tesis 5–10 años: verde, favorable con ejecución pendiente. Nueva entrada: ESPERAR a 250,50 USD del 29/10/2026. Fecha editorial: 04/11/2026.

La franquicia combina marca, ubicaciones, escala de compras y publicidad, conveniencia y una red de empresarios locales. Las regalías y alquileres crean recurrencia ligada a ventas de restaurantes; no son cupones inmunes al tráfico o a la salud del franquiciado. Aproximadamente 95% de locales franquiciados no significa ausencia de capital: la empresa posee inmuebles, arrienda y subarrienda, invierte y cofinancia remodelación. Ventas del sistema, ventas franquiciadas e ingresos corporativos son magnitudes distintas.

Al corte, los últimos resultados primarios consultados son Q2 y semestre a junio, publicados el 04/08 y 10-Q del 07/08. Q2 tuvo ventas comparables globales de +1,3%, Estados Unidos +0,8%, y BPA GAAP 3,32 frente a ajustado 3,38 USD. La mejora de tráfico/ventas es modesta; margen alto no elimina necesidad de valor para el cliente ni coordinación de franquiciados. Las previsiones de Q3 no son resultados conocidos al 29/10.

El 23/09, NEXT añadió objetivos de productividad y apoyo al sistema. No se trata como ahorro ya ganado: los beneficios de eficiencia a nivel restaurante corresponden principalmente a franquiciados, y la corporación debe financiar apoyo y esperar ventas/rentas. El primario de 17/09 dice 50 años consecutivos de subidas de dividendo, frente a 51 del proveedor; no afecta por sí solo valoración, pero muestra por qué se comprueban las cifras.

Valoración y exigencias del precio

El PER de consenso sí concilia aproximadamente: 250,50 / 12,89 = 19,43x para 2026, y /13,74 = 18,23x para 2027; ambos son estimaciones del ProResearch, no BPA anual certificado. Página 4 usa LTM 12,3, que implica 20,37x; no se mezclan con BPA ajustado del trimestre. Las acciones finales primarias 707.641.531 no son las medias diluidas; el pie del proveedor que etiqueta miles no certifica escala por plausibilidad. El fair value del proveedor tampoco se toma como valor propio.

Puente de caja semestral, millones de USD: CFO 5.222 − capex 1.516 = 3.706; restar los 99 de SBC añadidos en CFO deja 3.607 de caja económica observada antes de otras inversiones/financiación. Intereses y alquileres operativos incluidos no se descuentan otra vez; los cobros de filiales ya registrados no se añaden. Esto no certifica caja sostenible: 405 millones de la mejora anual de CFO de 796 provienen de menor consumo de circulante. No se anualiza el semestre ni se hace de esa liberación un flujo perpetuo.

Dividendos de 2.640 y compras de autocartera de 1.251 suman 3.891 millones en el semestre, por encima de los 3.607 después de SBC/capex, antes de otras inversiones y deuda. Las compraventas de restaurantes y activos se separan: vender un local genera efectivo una vez, no margen recurrente; si reaparece en alquiler o regalías hay que pagar la inversión correspondiente. La caja de balance de 822 millones a junio no es automáticamente excedente. Patrimonio neto negativo refleja en parte recompras acumuladas, no una prueba aislada de insolvencia ni rentabilidad económica infinita.

La deuda financiera de 39.863 millones y alquileres de 14.729 millones tienen derechos y tratamiento distintos; no se suman a un EV sin homogeneizar EBITDA/renta. Se valora equity con BPA después de intereses y rentas, sin restar otra vez todo principal de deuda al precio ni añadir el inmueble como activo independiente. Refinanciación y vencimientos compiten con reparto: las emisiones históricas no comprometen renovaciones futuras. Falta detalle actualizado de vencimientos y cobertura hasta el 29/10, por lo que no se presenta el saldo de junio como deuda actual.

NEXT exige apoyo de unos 5.000 millones hasta 2030 y 8.500 hasta 2036 mediante rent relief y capital. La guía 2027–2030 es capex base de unos 3.000 millones anuales más 1.500–2.000 millones acumulados de capital partnering. No se restan los 5.000 enteros además de su componente de capex y reducción de renta: sería doble cargo. Tampoco se añade de vuelta todo capex como crecimiento opcional. El objetivo de conversión FCF de mitad a parte alta de 80% en 2030 es previsión de conjunto después de inversión definida, no permiso para cobrar todo beneficio y retener gratis la expansión.

Sensibilidad contemporánea: para sostener 250,50 USD se requieren 12,525 USD de BPA económico a 20x, o 13,917 a 18x. La diferencia entre crecimiento de beneficios y múltiplo es decisiva; no es DCF ni retorno futuro. El mejor argumento contra esperar es que marca, red y dividendo de 7,72 USD anualizados dan tiempo para que productividad y ventas recuperen tracción a un múltiplo menor que el del proveedor en años anteriores. La objeción persiste: apoyo al franquiciado y capital necesario pueden consumir mejora aparente de beneficio.

Escenarios de cinco intervalos anuales desde 29/10/2026 hasta 29/10/2031: adverso BPA inicial 11,5 USD, crecimiento 0%, múltiplo terminal 17x; base 12,3, 5% y 20x; favorable 12,9, 7% y 23x. Primer dividendo anual supuesto 7,72 USD el 29/10/2027, creciendo después 0%, 4% o 6%. Fechas de modelo, no calendario corporativo: el pago declarado de 1,93 USD para diciembre de 2026 no se añade otra vez al mismo año agregado. Sin reinversión, recompras añadidas ni probabilidades. Crecimiento por acción incluye dilución neta y debe financiarse después del coste del plan.

Yum! y Restaurant Brands serían comparables operativos por franquicia, pero propiedad inmobiliaria, alquileres, mix regional, capex y deuda requieren homogeneización. No se reconstruyeron múltiplos primarios de pares en esta ejecución; Lowe's del proveedor no es comparable de franquicia alimentaria. No se inventa media sectorial, prima exacta ni zona de compra. El contraste primario propio muestra diferencia entre un negocio resistente y crecimiento orgánico débil.

Precios terminales nominales 195.50 / 313.97 / 416.14 USD; dividendos acumulados 38.60 / 41.81 / 43.52 USD; TIR por cinco intervalos anuales -1.44 / 7.67 / 13.52%, antes de impuestos y sin reinversión. Terminal y último dividendo se pagan juntos. Son escenarios sin probabilidades, no rentabilidad esperada ni valor intrínseco.

El contraste adicional obtiene el 10-K de 2025, nota de deuda página 61, publicado 24/02/2026: vencimientos declarados al cierre 2025 de 3.201 millones en 2027, 5.166 en 2028, 3.637 en 2029 y 3.011 en 2030. La cifra de 2026 cero incluye reclasificar obligaciones cortas respaldadas por línea de crédito; no significa ausencia económica de vencimientos. La línea de 4.000 millones vence en junio de 2028 y estaba sin utilizar al cierre 2025; no certifica capacidad libre al 29/10/2026. El saldo semestral posterior mejora cobertura de importe, pero no se finge puente completo por instrumento. Esto reduce el pendiente inicial sobre calendario histórico, sin cerrar la actualidad.

Presupuesto ilustrativo para enlazar retorno con usos de caja: 12,3 USD de BPA por 707,64 millones de acciones supuestas constantes da 8.704 millones de beneficio. A conversión FCF de 84%, supuesta después del capex y rent relief correspondientes, quedan 7.311 millones antes de SBC económico y financiación; dividendos de 7,72 por acción consumen 5.463 y dejan 1.848 para SBC, vencimientos, recompras o compras. A conversión adversa de 75% quedan 6.528 y residual 1.065. No se descuenta otra vez toda aportación NEXT si ya está incluida en margen/capex; tampoco se obliga a recomprar con ese residual. Pagar 3.201 millones de deuda en vez de refinanciarlos superaría ambos residuales antes de SBC: habría que reducir recompras, financiar o emplear reservas, sin prometer rollover. Son supuestos, no guía nueva ni FCF normalizado certificado.

Fuentes: 10-Q semestral presentado 07/08/2026, páginas 3–6 y notas de franquicia, impuestos y participadas; NEXT, 23/09/2026, página 2; 10-K 2025, extracto de deuda página 61. Acceso primario parcial mediante texto extraído y extracto de búsqueda para el 10-K, sin lectura íntegra ni bytes remotos archivados. Original ProResearch 29/10 leído en extracción completa; páginas 3 y 4 revisadas visualmente.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La principal amenaza es mantener margen corporativo a costa de economía del franquiciado: precios, promociones y remodelación deben permitir reinvertir sin perder tráfico. Ahorros de cocina y personal no se transforman automáticamente en beneficio corporativo del mismo importe. Cualquier litigio por herramientas de precios mencionado en ProResearch es alegación pendiente de contrastar con expediente primario, no hecho probado ni multa cuantificada. No se introduce un desenlace legal supuesto en BPA.

Deuda, alquileres y apoyo comprometido económicamente reducen flexibilidad. Si cae rentabilidad de restaurantes, la reducción de renta puede llegar antes que ahorro corporativo. Un trimestre de tipo fiscal bajo no acredita ahorro permanente; Q2 contiene beneficios fiscales discretos de reestructuración. Distinguir ingreso no cobrado de participadas y rentas efectivas evita capitalizar el mismo beneficio dos veces.

El análisis usa información disponible al 29/10 y resultados publicados hasta entonces. Permanecen pendientes balance actualizado, calendario de vencimientos actualizado y retorno observado del apoyo NEXT. Los resultados posteriores requieren otra revisión y no cambian retrospectivamente esta valoración.

La caja no cobra íntegramente el beneficio de participadas: el 10-Q muestra 98 millones de equity earnings frente a 17 de dividendos de las inversiones principales; estos cobros ya están en CFO conforme a política declarada. No se añade el beneficio no cobrado como caja ni se valora cartera y su renta dos veces. El tipo Q2 de 19,5% incluye beneficio discreto; llevar los 2.936 millones de beneficio antes de impuestos a 22% en una sensibilidad reduce resultado en 73,4 millones, unos 0,103 USD por acción trimestral usando 711,1 millones diluidas. No se anualiza ese ajuste ni se convierte en impuesto cash definitivo.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 9,1 reconoce marca, distribución, rentas y escala, con límites por deuda, sistema de franquicia y consumidor. Oportunidad 7,9 reconoce múltiplo más moderado y reparto, pero crecimiento comparable modesto y coste de NEXT limitan margen. Nota Final 8,4 expresa calidad frente a retorno incierto, sin media ni pesos. ESPERAR para nuevas entradas hasta mejorar evidencia de tráfico rentable y conversión después del apoyo; calidad por sí sola no justifica comprar.

Para quien ya tiene la acción: mantener con condiciones por recurrencia y fortaleza de marca, sin evidencia contrastada al corte de pérdida permanente que justifique vender. No significa aumentar y no presupone concentración, coste de compra o fiscalidad personal. Falta de margen para nueva entrada no basta por sí sola para reducir o salir.

Por qué podemos estar equivocados: NEXT podría mejorar tráfico y rentabilidad del sistema antes y a menor coste neto que nuestros supuestos. Qué dato cambiaría el juicio: ventas comparables y tráfico crecientes con salud del franquiciado y caja corporativa después de capex, rent relief, SBC y financiación. La parte menos respaldada es cuánto apoyo se convierte en crecimiento por acción y el múltiplo terminal; los resultados semestrales publicados tienen mayor respaldo.

El contraste de deuda histórica, presupuesto de caja, participadas e impuestos mantiene las tres notas y ESPERAR: una franquicia fuerte y dividendo cubierto en escenarios razonables no eliminan el coste de reinversión ni la refinanciación. Los pendientes de detalle no alteran por sí solos las décimas, pero la combinación de tráfico débil, conversión menor y apoyo caro puede invertir el juicio de oportunidad.

Mantener mientras: La economía de franquiciados y caja corporativa después de apoyo, capex y financiación sostienen reparto y relevancia de marca.

Reducir si: El apoyo consume caja sin mejorar tráfico rentable y una valoración completa respalda reducir tras contrastar alternativas.

Vender si: Se acredita deterioro duradero de marca, franquicia o financiación que invalida la tesis tras examinar contraevidencia.

Contraargumento: Sensibilidad contemporánea: para sostener 250,50 USD se requieren 12,525 USD de BPA económico a 20x, o 13,917 a 18x. La diferencia entre crecimiento de beneficios y múltiplo es decisiva; no es DCF ni retorno futuro. El mejor argumento contra esperar es que marca, red y dividendo de 7,72 USD anualizados dan tiempo para que productividad y ventas recuperen tracción a un múltiplo menor que el del proveedor en años anteriores. La objeción persiste: apoyo al franquiciado y capital necesario pueden consumir mejora aparente de beneficio.

Incertidumbre: Calendario y retorno de NEXT, vencimientos actualizados y tráfico rentable siguen siendo supuestos decisivos.

Qué vigilamos

- Tráfico rentable y economía del franquiciado
- Caja tras apoyo NEXT y financiación

Fuentes y alcance

www.sec.gov · mcd 20260630 | 2026-08-07 | original-cutoff

www.sec.gov · form8k09232026.pdf | 2026-09-23 | original-cutoff

mcdonalds.mediaroom.com · 2026 09 17 McDONALDS MARKS 50 CONSECUTIVE YEARS OF DIVIDEND INCREASES, JOINING THE RANKS OF DIVIDEND KINGS | 2026-09-17 | original-cutoff

www.sec.gov · mcd1231202510k.pdf | 2026-02-24 | original-cutoff

McDonald’s

NYSE:MCD · v6 · Report 29/10/2026 · Reference 250.50 USD

Company 9.10/10 | Opportunity 7.90/10 | Overall 8.40/10

WAIT

Risk: Medium

McDONALD’S — DEEP ANALYSIS. Overall: 8.4/10. Company: 9.1/10. Opportunity: 7.9/10. Risk: yellow, medium. Five-to-ten-year thesis: green, favourable with execution pending. New position: WAIT at USD 250.50 on 29 October 2026. Editorial date: 4 November 2026.

Business, developments and cash

McDONALD'S — DEEP ANALYSIS. Overall: 8.4/10. Company: 9.1/10. Opportunity: 7.9/10. Risk: yellow, medium. Five-to-ten-year thesis: green, favourable with execution pending. New position: WAIT at USD 250.50 on 29 October 2026. Editorial date: 4 November 2026.

The franchise combines brand, locations, procurement/advertising scale, convenience and local operators. Royalties and rent provide recurring revenue tied to restaurant sales, not coupons immune to traffic or franchisee health. About 95% franchised does not mean capital-free: the company owns property, leases/subleases, invests and cofunds modernisation. Systemwide sales, franchised sales and corporate revenue are distinct measures.

At cutoff, latest primary results consulted were Q2 and first half to June, released 4 August and filed 7 August. Q2 global comparable sales grew 1.3%, US 0.8%, and GAAP EPS was USD 3.32 versus adjusted USD 3.38. Operating progress is modest; high margin does not remove customer value or franchisee coordination needs. Q3 forecasts are not known results at 29 October.

The 23 September NEXT plan adds productivity targets and system support. Benefits are not treated as realised savings: restaurant-level efficiency chiefly benefits franchisees, while the corporation funds support and waits for sales/rent. The 17 September primary release states 50 consecutive years of dividend increases versus provider 51; this does not itself drive valuation but demonstrates why figures are checked.

Valuation and price expectations

Consensus P/E broadly reconciles: USD 250.50 / 12.89 equals 19.43x for 2026 and /13.74 equals 18.23x for 2027; both are ProResearch estimates, not certified annual EPS. Page 4 LTM EPS USD 12.3 implies 20.37x and is not mixed with quarterly adjusted EPS. Primary closing shares of 707,641,531 differ from diluted averages; provider thousands footnote does not certify scale by plausibility. Provider fair value is not adopted as own valuation.

Half-year cash bridge, USD million: CFO 5,222 less capex 1,516 equals 3,706; deducting SBC 99 added back in CFO leaves 3,607 observed economic cash before other investment/funding. Interest and operating rents already incorporated are not deducted twice; affiliate receipts already recorded are not added again. This is not certified sustainable cash: USD 405 million of USD 796 million CFO improvement comes from lower working-capital outflow. Half-year cash is not annualised or released working capital made perpetual.

USD 2,640 million dividends plus USD 1,251 million treasury purchases total USD 3,891 million, above USD 3,607 million after SBC/capex, before other investment and debt. Restaurant/property transactions stay separate: a sale generates cash once, not recurring margin; rent/royalty growth requires paying for the investment. June cash of USD 822 million is not automatically surplus. Negative book equity partly reflects accumulated buybacks, not standalone insolvency or infinite economic profitability.

USD 39,863 million financial debt and USD 14,729 million lease liabilities have distinct rights and treatment; they are not added to EV without aligning EBITDA/rent. Equity uses EPS after interest and rent, without subtracting all debt principal again or adding property value separately. Refinancing/maturities compete with distribution: historical issuance does not commit future rollover. Updated maturities and event coverage through 29 October are incomplete, so June is not called current debt.

NEXT envisages about USD 5 billion support through 2030 and USD 8.5 billion through 2036 in rent relief and capital. 2027–2030 guidance is about USD 3 billion annual baseline capex plus USD 1.5–2 billion cumulative capital partnering. Deducting the entire USD 5 billion in addition to its capex and reduced-rent components would double charge. Growth capex is not all added back as optional. Mid-to-high 80% FCF conversion targeted for 2030 is a forecast after defined investment, not permission to distribute all earnings and retain expansion for free.

A contemporaneous multiple requires USD 12.525 economic EPS at 20x to support USD 250.50, or USD 13.917 at 18x. The earnings-growth/multiple interaction is decisive; it is not a DCF or future return. The strongest argument against waiting is that brand, network and annualised USD 7.72 dividend allow time for productivity and sales to improve at a lower multiple than provider historical values. The remaining objection is that franchisee support and capital may consume apparent earnings improvement.

Five annual periods run from 29 October 2026 to 29 October 2031: adverse initial EPS USD 11.5, zero growth and 17x terminal; base USD 12.3, 5% and 20x; favourable USD 12.9, 7% and 23x. First assumed annual dividend is USD 7.72 on 29 October 2027, growing thereafter 0%, 4% or 6%. These are modelling dates, not a corporate calendar: declared USD 1.93 December 2026 payment is not added again to the same aggregated year. No reinvestment, buybacks added or probabilities. Per-share growth includes net dilution and must be financed after plan costs.

Yum! and Restaurant Brands would be operational candidates given franchising, but property ownership, rent, geography, capex and debt require alignment. Primary peer multiples were not reconstructed here; provider Lowe's is not a food-franchise comparable. No industry average, exact premium or buying range is invented. Primary own-history comparison distinguishes resilient operations from weak organic growth.

Nominal terminal prices USD 195.50 / 313.97 / 416.14; cumulative dividends USD 38.60 / 41.81 / 43.52; five-period annual IRRs -1.44 / 7.67 / 13.52%, pretax and without reinvestment. Terminal and final dividend coincide. These are unweighted scenarios, not expected return or intrinsic value.

Additional comparison retrieves the 2025 10-K debt note page 61, published 24 February 2026: year-end 2025 maturities were USD 3,201 million in 2027, USD 5,166 million in 2028, USD 3,637 million in 2029 and USD 3,011 million in 2030. Zero shown for 2026 includes reclassifying short obligations backed by the credit line; it does not mean no economic maturities. The USD 4 billion facility expires June 2028 and was unused at year-end 2025, not certified free capacity at 29 October 2026. The later interim balance updates the amount but no full instrument bridge is fabricated. This narrows the initial historical-timing gap without closing freshness.

An illustrative cash-use budget links return to funding: USD 12.3 EPS times assumed constant 707.64 million shares gives USD 8,704 million profit. At assumed 84% FCF conversion after relevant capex and rent relief, USD 7,311 million remains before economic SBC/funding; USD 7.72 dividends consume USD 5,463 million, leaving USD 1,848 million for SBC, maturities, buybacks or acquisitions. At adverse 75% conversion, FCF is USD 6,528 million and residual USD 1,065 million. All NEXT support is not deducted again if already incorporated in margin/capex, nor must residual be repurchased. Paying USD 3,201 million debt rather than refinancing exceeds both residuals before SBC: buybacks, funding or reserves must adjust, without promised rollover. These are assumptions, not fresh guidance or certified normal FCF.

Sources: Interim 10-Q filed 7 August 2026, pages 3–6 and franchise, tax and affiliate notes; 23 September 2026 NEXT release, page 2; 2025 10-K, debt-note page 61 search extract. Primary access was partial extracted text and a 10-K search extract, not full-document reading or archived remote bytes. Private 29 October ProResearch was read in complete local extraction; pages 3 and 4 visually reviewed.

Risks and monitoring

The main risk is preserving corporate margin at franchisees' expense: pricing, promotions and modernisation must allow reinvestment without losing traffic. Restaurant labour/kitchen savings are not automatically equal corporate profit. ProResearch pricing-tool litigation remains an allegation requiring primary court evidence, not proven conduct or a quantified fine. No invented legal outcome enters EPS.

Debt, leases and economic support needs limit flexibility. If restaurant profitability falls, rent relief may precede corporate savings. A low-tax quarter does not establish permanent savings; Q2 includes discrete restructuring tax benefits. Separating accrued affiliate income from received distributions avoids valuing the same income twice.

Analysis uses information available on 29 October and results published by then. Updated balance/maturities and observed NEXT returns remain unresolved. Later results require another review and do not retrospectively change this valuation.

Cash does not collect all affiliate profit: the 10-Q shows USD 98 million equity earnings versus USD 17 million dividends for principal investments; receipts are already in CFO under stated policy. Uncollected earnings are neither added as cash nor income and capital double-valued. Q2 19.5% tax includes a discrete benefit; applying 22% illustratively to USD 2,936 million pretax profit reduces earnings USD 73.4 million, about USD 0.103 quarterly EPS at 711.1 million diluted shares. This adjustment is neither annualised nor asserted as final cash tax.

Conclusion and independent score judgments

Company 9.1 recognises brand, distribution, rent and scale, limited by leverage, franchise-system and consumer risks. Opportunity 7.9 recognises a more moderate multiple and distributions, while modest comparable growth and NEXT costs constrain margin. Overall 8.4 is an independent quality/return judgment without averages or weights. WAIT for new positions until profitable traffic and post-support conversion improve; quality alone does not justify buying.

For existing holders, hold with conditions because recurring revenue and brand remain without verified permanent impairment warranting sale at cutoff. This does not mean adding or assume personal concentration, purchase cost or tax. Lack of a new-entry margin alone does not warrant reducing or exiting.

Why we may be wrong: NEXT could improve traffic and system economics sooner and at lower net cost than our assumptions. What changes the view: comparable sales and traffic growth with healthy franchisees and corporate cash after capex, rent relief, SBC and funding. The least-supported elements are conversion of support into per-share growth and terminal multiple; published half-year results have firmer support.

Comparison of historical debt, cash budgets, affiliates and tax preserves all three scores and WAIT: strong franchising and scenario dividend coverage do not erase reinvestment or refinancing costs. Detail gaps alone do not change decimals, but weak traffic combined with lower conversion and expensive support can reverse the opportunity view.

Maintain while: Franchisee economics and corporate cash after support, capex and funding sustain distributions and brand relevance.

Reduce if: Support consumes cash without profitable traffic improvement and full valuation supports reducing after comparing alternatives.

Sell if: Lasting brand, franchise or funding deterioration invalidates the thesis after examining counterevidence.

Counterargument: A contemporaneous multiple requires USD 12.525 economic EPS at 20x to support USD 250.50, or USD 13.917 at 18x. The earnings-growth/multiple interaction is decisive; it is not a DCF or future return. The strongest argument against waiting is that brand, network and annualised USD 7.72 dividend allow time for productivity and sales to improve at a lower multiple than provider historical values. The remaining objection is that franchisee support and capital may consume apparent earnings improvement.

Uncertainty: NEXT timing/returns, updated maturities and profitable traffic remain decisive assumptions.

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.