McDonald's

MCD · Revisión v5 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 22/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 246.20 USD

Publicación en la web: 27/10/2026 · Revisión editorial: 27/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	9.00/10
Oportunidad:	7.10/10
NOTA FINAL:	7.70/10

NO COMPRAR — ESPERAR PARA NUEVA ENTRADA; no es una recomendación de venta para posiciones existentes.

Riesgo: Elevado — riesgo operativo y de valoración

Esperar para nueva entrada a246,20 USD. Empresa9,0 se mantiene por franquicias durables. Oportunidad7,1 y Final7,7 reflejan retorno financiado insuficiente ante ayudas y financiación; juicios propios, no fórmula. Podemos equivocarnos al esperar si tráfico y ahorros NEXT financian ayudas sin debilitar repartos. Cambiarían la decisión un presupuesto de caja demostrado hasta2030 y mejora sostenida del tráfico. Lo menos respaldado: caja tras ayudas de alquiler, modernización y refinanciación.

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

Q2 2026: ventas 7.099 M USD, +4% y +2% a divisa constante; comparables globales +1,3%, EE.UU. +0,8%. BPA GAAP 3,32 USD y ajustado 3,38 USD. NEXT, anunciado el 23 de septiembre, une eficiencia con apoyo material al franquiciado hasta 2036.

Caja del primer semestre 2026: CFO 5.222 M USD menos capex 1.516 M y SBC 99 M = 3.607 M. Compras de restaurantes de 153 M compiten con repartos. Dividendos de 2.640 M y recompras de 1.251 M superaron ese puente. Caja 822 M al 30/06/2026 es liquidez operativa. Deuda financiera a largo plazo 39.863 M y alquileres 14.729 M deben distinguirse; no se resta su servicio dos veces. NEXT prevé capex base de unos 3.000 M anuales 2027–30 más apoyo de capital acumulado de 1.500–2.000 M; ayudas de alquiler forman parte del apoyo total, sin añadirlas otra vez. El calendario completo de vencimientos y ayudas permanece pendiente.

Valoración y exigencias del precio

El consenso del informe, BPA 12,90 USD, implica 19,1x a 246,20 USD; es previsión, no caja del propietario demostrada. Sensibilidad contemporánea: BPA 12–13 a 18–22x = 216–286 USD. Escenario a cinco años: caja inicial 10 USD/acción tras reinversión, crecimiento 5%, reparto 75% y retención 25% para financiación e inversión adicional; terminal 22x más repartos ≈324 USD, aumento anualizado de riqueza terminal 5,7% sin reinversión. Con 7% y 24x ≈383 USD. Adverso conjunto: caja inicial 8 USD, crecimiento cero, reparto 65%, 18x =170 USD, alrededor de −7,1% anual. No se resta deuda dos veces de flujos de equity.

El audit revisa la entrada. El borrador selectivo dio demasiado peso a durabilidad frente a su propio retorno financiado. Caja de 10 USD/acción es escenario: BPA previsto 12,90 por conversión empresarial del ochenta y pocos por ciento sugiere 10,5–11 USD antes de SBC, pero ayudas de alquiler, compras y financiación compiten por ella. La guía del 23/09 actualiza capex: 3.000 M anuales base 2027–30 más 1.500–2.000 M acumulados de apoyo de capital; 5.000 M de apoyo incluye alquiler y no se resta otra vez. Repartir 75% deja inicialmente 2,50 USD/acción anual, unos 1.800 M para unas710 M de acciones; no certifica todos los vencimientos. Refinanciar 2.000 M a200 pb adicionales, ilustrativamente, consume 0,056 USD/acción antes de impuestos y unos0,044 después de22%; perder acceso puede agotar la retención. Con terminal22x y reparto75%, un retorno ilustrativo de riqueza final del8% exige crecimiento de caja7,44%, superior al actual2% de ventas a divisa constante. Sin imponer umbral universal:5,7% base, adverso170 USD y calendario incompleto no compensan la nueva entrada a mi juicio. La mejor objeción a esperar es que escala y márgenes permitan el favorable; tráfico débil y ayudas caras explican por qué comprar inicialmente podía estar mal.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Un tráfico débil, las ayudas al franquiciado y el coste de refinanciación pueden reducir caja y múltiplo terminal simultáneamente. La objeción más fuerte a la compra inicial es que su retorno central financiado no compensa suficientemente estas obligaciones. La mejor objeción a esperar ahora es que marca, fidelización y eficiencia NEXT eleven caja antes de lo supuesto. Esa mejora es creíble, pero todavía no está suficientemente acreditada para justificar capital nuevo a 246,20 USD.

Comparables: Yum y Restaurant Brands comparten franquicia, pero difieren en inmuebles, geografía y deuda. Sin una base primaria homogénea no se capitaliza su media. Se contrasta con crecimiento a divisa constante, comparables y caja de la propia empresa.

Conclusión y justificación de las notas

Esperar para nueva entrada a246,20 USD. Empresa9,0 se mantiene por franquicias durables. Oportunidad7,1 y Final7,7 reflejan retorno financiado insuficiente ante ayudas y financiación; juicios propios, no fórmula. Podemos equivocarnos al esperar si tráfico y ahorros NEXT financian ayudas sin debilitar repartos. Cambiarían la decisión un presupuesto de caja demostrado hasta2030 y mejora sostenida del tráfico. Lo menos respaldado: caja tras ayudas de alquiler, modernización y refinanciación.

Qué vigilamos

• Verificar tráfico y caja del franquiciado frente a costes NEXT; conciliar capex base 2027–30, ayudas, alquileres y vencimientos antes de extrapolar repartos.

Fuentes y alcance

original.pdf all 11 pages, critical page5 rendered; exact SHA in identity | 2026-10-22 | original-cutoff

corporate.mcdonalds.com · Q2 2026 results | 2026-08-04 | original-cutoff

Own contemporary and dated five-year illustrative scenarios, not forecasts | 2026-10-22 | analyst-assumption

McDonald's

MCD · v5 · Report 22/10/2026 · Reference 246.20 USD

Company 9.00/10 | Opportunity 7.10/10 | Overall 7.70/10

NO BUY — wait for new capital; no sale recommendation for existing holders.

Risk: Elevated — operating and valuation risk

Wait for a new entry at $246.20. Company 9.0 remains for durable franchising economics. Opportunity 7.1 and Overall 7.7 reflect the funded return shortfall against support and financing risk; independent judgments, not a formula. We may be wrong to wait if guest counts and NEXT savings improve fast enough to fund support without weakening distributions. A demonstrable cash budget through 2030 and sustained guest-count gains would change the decision. Least-supported valuation input: owner cash after rent relief, modernization and refinancing.

Business, developments and cash

Q2 2026 revenue $7.099 bn grew 4%, 2% in constant currency; global comps +1.3%, US +0.8%. GAAP EPS $3.32 and adjusted $3.38. NEXT, announced September 23, couples efficiency targets with material franchisee support through 2036.

H1 CFO 5,222 m less capex 1,516 m =3,706 m; SBC 99 m charged once leaves 3,607 m. Restaurant purchases 153 m compete with distribution; gross asset-sale receipts are not automatically perpetual owner cash. Dividends 2,640 m and repurchases 1,251 m together 3,891 m exceed this post-SBC bridge. Interest and rent are already included in CFO; no duplicate lease deduction. Cash 822 m at Jun 30 is operating liquidity, not surplus. Funded long-term debt 39,863 m plus current financings requires refinancing discipline; lease liabilities 14,729 m separate. PDF total debt 54,604 m includes leases, so it is not compared to EBITDA with rent inconsistently removed. NEXT Sep 23 targets about 3 bn baseline annual capex 2027–30 plus 1.5–2 bn cumulative capital support; 5 bn partnering support through 2030 includes rent relief and capital support, not an additional 5 bn capex deduction. Do not add 8.5 bn on top of every separately guided bucket. Refinancing is not cash income.

Valuation and price expectations

The report consensus EPS $12.90 implies 19.1x at $246.20; this is a forecast, not independently proven owner cash. Contemporary earnings $12–13 at 18–22x imply $216–286. Five-year scenario: owner cash starts $10/share after reinvestment, grows 5%, distributes 75%, retains 25% for financing and further investment; year-five 22x cash plus distributions gives about $324, a 5.7% annualized terminal-wealth gain without reinvestment. Bull growth 7% and 24x gives about $383; joint adverse $8 initial cash, zero growth, 65% distribution, 18x gives $170, about −7.1% annually. No debt is subtracted twice from equity cash.

Audit revises the entry decision. The initial selective buy gave too much weight to durability compared with its own funded central return. $10/share owner cash is only a scenario: consensus EPS $12.90 times low-to-mid-80% company cash conversion suggests roughly $10.5–11 before SBC, but NEXT rent relief, restaurant purchases and financing compete for that cash. September 23 guidance supersedes an unqualified extrapolation of earlier capex: $3 bn annual baseline 2027–30 plus $1.5–2 bn cumulative capital support; the larger $5 bn support includes rent relief and must not be deducted a second time. The 75% scenario distribution leaves $2.50/share per year initially, about $1.8 bn across roughly 710 m shares, but cannot certify all debt maturities. A $2 bn illustrative refinancing at 200 bp extra costs about $0.056/share pretax per year, or about $0.044 after 22% tax, before any access failure; loss of rollover can consume the retention itself. With the same 22x terminal and 75% payout, an illustrative 8% annual terminal-wealth return needs 7.44% cash growth, stronger than current 2% constant-currency revenue growth and reliant on execution. No universal hurdle is imposed: the specific mix of 5.7% base wealth growth, $170 joint adverse and unresolved support timing is insufficient compensation for new capital in my judgment. Best argument against waiting: scale and margin targets could produce the bull outcome; continued guest-count weakness and expensive support are the strongest reasons the original purchase was wrong.

Risks and monitoring

Weak guest counts, franchisee support needs and refinancing costs can reduce owner cash and compress the terminal multiple together. The strongest objection to the initial purchase is that the funded central return does not adequately compensate for these obligations. The strongest objection to the current wait decision is that the brand, loyalty scale and NEXT efficiency gains could raise cash faster than modeled. That upside is credible but not yet sufficiently established to justify new capital at $246.20.

Yum and Restaurant Brands are operational franchising comparators; different royalty/real-estate exposure, geography, master franchise structures and leverage prevent a simple multiple mean. No validated homogeneous primary peer pricing set was obtained. Own primary comparable-sales, constant-currency growth and cash conversion history provide the operative benchmark.

Conclusion and independent score judgments

Wait for a new entry at $246.20. Company 9.0 remains for durable franchising economics. Opportunity 7.1 and Overall 7.7 reflect the funded return shortfall against support and financing risk; independent judgments, not a formula. We may be wrong to wait if guest counts and NEXT savings improve fast enough to fund support without weakening distributions. A demonstrable cash budget through 2030 and sustained guest-count gains would change the decision. Least-supported valuation input: owner cash after rent relief, modernization and refinancing.

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.