FedEx

FDX · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 26/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 300.58 USD

Publicación en la web: 30/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.70/10
Oportunidad:	7.70/10
NOTA FINAL:	8.20/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

Red logística valiosa y ahorro real, pero el cambio de perímetro y calendario impide comprar con el PER aparente del informe.

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

FedEx conserva escala mundial, densidad de rutas y una red aérea difícil de replicar. Network 2.0 puede mejorar la utilización y el coste por paquete, pero salarios, transporte comprado y competencia de Amazon, UPS y DHL absorben parte del ahorro. No es software de coste marginal bajo.

El informe mezcla el ejercicio terminado en mayo de 2026 con la compañía posterior a la separación de Freight del 1 de junio y previsiones etiquetadas FY2027. La empresa ha cambiado el cierre a diciembre. La comparación correcta exige operaciones continuadas y doce meses homogéneos; no anualizo siete meses ni atribuyo a FedEx todo el valor del consorcio de InPost.

El PDF muestra CFO anual de 8.925 millones USD y flujos de inversión de -3.911 millones, pero inversión neta no equivale a capex. No certifico como FCF recurrente la resta de ambos. Los impuestos, intereses y alquileres ya incorporados a CFO no se restan otra vez; pensiones, modernización de flota y coste de compensar SBC siguen compitiendo con el reparto.

Como diagnóstico del grupo antiguo, el capex anual primario de 3.809 millones USD permite CFO 8.925 − 3.809 = 5.116 millones; tras 177 de SBC quedarían 4.939 antes de principal. No es caja certificada de la compañía continuada. Pensiones, alquileres y transformación deben localizarse antes de ajustar; la inversión de InPost compite con recompra y reservas. No se reaplican la recompra de deuda de julio ni el dividendo Freight como flujos futuros.

Valoración y exigencias del precio

A 300,58 USD, los 20,29 USD de BPA FY2027 del proveedor dan 14,81 veces, cálculo propio que no valida ni el periodo ni el perímetro. La guía corporativa de junio para CY2026 continuado ajustado de 16,90–18,10 USD implica 16,61–17,79 veces. Es previsión, no beneficio realizado ni caja económica.

Sensibilidad contemporánea ilustrativa: BPA económico de 16/18/20 USD a 14/16/18 veces da 224/288/360 USD. Los rangos reflejan costes de transformación y demanda, sin probabilidades ni valor intrínseco certificado. La tabla del PDF con EBIT anual de 7.475 millones difiere del EBIT GAAP primario de 5.460 millones y ajustado de 6.610 millones: conservo la discrepancia, no la convierto en margen estructural.

Para ilustrar el horizonte de cinco años desde 26/10/2026: partir de 17,50 USD de BPA continuado y crecer 5% anual con salida a 15 veces produce unos 335 USD el 26/10/2031; al 8% y 17 veces, unos 437 USD. El CAGR del precio sería aproximadamente 2,2% y 7,8%, sin dividendos ni costes personales; no es TIR ni retorno esperado. El crecimiento debe pagarse con capex y circulante, no simultáneamente repartirse como caja libre.

UPS es el contraste operativo más cercano; JB Hunt tiene otra mezcla y una red menos aérea. No aplico sus múltiplos de la tabla como valor justo sin conciliar arrendamientos, pensiones y Freight. Para justificar 300,58 USD hacen falta beneficios continuados defendibles y ahorro neto que sobreviva al ciclo, no solo un objetivo externo.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La mayor incertidumbre es cuánto ahorro neto queda después de inflación salarial, servicio, costes de separación, capex y capital de InPost. La caja asociada a Freight y reembolsos de aranceles tiene restricciones y obligaciones: no es todo exceso repartible. La deuda de mayo es histórica; una emisión o refinanciación futura no está comprometida por la solvencia pasada.

La mejor objeción a esperar es que la red integrada eleve márgenes durante años y una entrada a este precio capture ese crecimiento. La disciplina de costes y el aumento de ingresos del ejercicio apoyan esa posibilidad; no eliminan la necesidad de reconstruir caja continuada y evitar extrapolar recargos de combustible. Los resultados del 28 de octubre quedan fuera del corte del día 26.

El prospecto de septiembre distingue caja histórica de 13.311 millones USD, ajustada de 8.910 y proforma tras emisiones de 12.306; no certifica caja a octubre. El agregado de deuda proforma 745 + 1.676 + 17.635 = 20.056 millones conserva 263 de leases Freight. Las emisiones añaden intereses y vencimientos: no son caja ganada. El comunicado de InPost fija participación FedEx del 37%, no la compra consolidada del 100%.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,7: red y escala fuertes con intensidad de capital y competencia. Oportunidad 7,7: valoración moderada sobre guía, pero menor holgura que el PER FY2027 aparente. Nota Final 8,2: juicio propio sobre calidad, precio y financiación, no media. Esperar para una nueva compra mientras se aclara la caja del nuevo perímetro.

Por qué podemos estar equivocados: Network 2.0 puede convertir más ahorro en caja de la que admitimos. Qué dato cambiaría el juicio: varios periodos comparables de caja continuada después de capex, pensiones y costes de separación, con servicio estable y deuda reconciliada. La parte menos respaldada de la valoración es la conversión del ahorro bruto en BPA económico y caja repartible a cinco años.

Revisar la posición: la red conserva valor, pero falta cerrar la caja y financiación del perímetro actual para afirmar mantener o salir con suficiente respaldo. Esperar para comprar no significa vender.

Mantener la tesis bajo revisión mientras la red conserve clientes y servicio, y la caja continuada cubra inversión, pensiones y financiación.

Contrastar el ahorro neto de Network 2.0 y el capital comprometido en InPost con deuda y caja post-Freight comparables.

Considerar reducir si el ahorro neto queda persistentemente por debajo del coste de capital y la inversión absorbe la caja prevista sin compensación operativa.

Considerar vender si se acredita pérdida duradera de clientes y rentabilidad de red, o financiación que fuerce dilución material para sostener la operación.

Conservar puede ser razonable si la densidad de red convierte el ahorro en caja creciente; la mejora operativa hace prematuro concluir una salida solo por la falta de margen para nuevas compras.

No se certifica la caja disponible a octubre ni el calendario completo del perímetro restante; tampoco se conoce la situación fiscal o concentración del titular.

Qué vigilamos

• Mantener la tesis bajo revisión mientras la red conserve clientes y servicio, y la caja continuada cubra inversión, pensiones y financiación.

• Contrastar el ahorro neto de Network 2.0 y el capital comprometido en InPost con deuda y caja post-Freight comparables.

Fuentes y alcance

investors.fedex.com · default.aspx

www.sec.gov · tm2624915 2_424b5

newsroom.fedex.com · inpost advent fedex a r and ppf announce agreement on recommended all cash offer for all issued and outstanding inpost shares at an offer price of eur 15 60 per share

FedEx

FDX · v2 · Report 26/10/2026 · Reference 300.58 USD

Company 8.70/10 | Opportunity 7.70/10 | Overall 8.20/10

Wait

Risk: Medium-high

A valuable logistics network and real savings, but perimeter and calendar changes undermine the report's apparent earnings multiple.

Business, developments and cash

FedEx retains global scale, route density and an air network that is difficult to replicate. Network 2.0 may improve utilization and cost per parcel, but wages, purchased transportation and Amazon, UPS and DHL absorb part of the savings. This is not low marginal cost software.

The report combines the year ending May 2026 with the company after the June 1 Freight separation and forecasts labeled FY2027. FedEx has moved its year end to December. Proper comparison needs continuing operations and matching twelve-month periods; I do not annualize seven months or attribute the entire InPost consortium value to FedEx.

The PDF shows annual CFO of USD 8,925 million and investing cash flow of negative USD 3,911 million, but net investing is not capex. Their difference is not certified recurring FCF. Interest, taxes and rents already in CFO are not deducted again; pensions, fleet modernization and the cost of offsetting SBC still compete with distributions.

As a diagnostic of the former group, primary annual capex of USD 3,809 million gives CFO 8,925 minus 3,809 = 5,116 million; after 177 SBC, 4,939 remains before principal. This is not certified continuing-company cash. Pensions, leases and transformation must be located before adjustment; InPost investment competes with buybacks and reserves. July debt repurchases and the Freight dividend are not repeated as future flows.

Valuation and price expectations

At USD 300.58, the provider's FY2027 EPS of USD 20.29 implies 14.81 times, an authored calculation that does not validate the period or perimeter. June corporate guidance for adjusted continuing CY2026 EPS of USD 16.90–18.10 implies 16.61–17.79 times. This is a forecast, neither realized earnings nor economic cash.

Illustrative contemporaneous sensitivity: economic EPS of USD 16/18/20 at 14/16/18 times gives USD 224/288/360. The ranges reflect transformation costs and demand, without probabilities or certified intrinsic value. PDF annual EBIT of USD 7,475 million differs from primary GAAP EBIT of USD 5,460 million and adjusted EBIT of USD 6,610 million: the discrepancy is retained rather than treated as structural margin.

For a five-year illustration starting October 26, 2026: USD 17.50 continuing EPS growing 5% annually and exiting at 15 times gives around USD 335 on October 26, 2031; 8% growth and 17 times gives around USD 437. Price CAGR is approximately 2.2% and 7.8%, excluding dividends and personal costs; neither is an IRR or expected return. Growth must be funded through capex and working capital rather than distributing the same cash simultaneously.

UPS is the closest operating comparison; JB Hunt has a different mix and less air exposure. Their table multiples are not fair values without reconciling leases, pensions and Freight. Supporting USD 300.58 requires defensible continuing earnings and net savings through the cycle, rather than an external target alone.

Risks and monitoring

The main uncertainty is net savings after wage inflation, service costs, separation, capex and InPost capital. Cash associated with Freight and tariff refunds carries restrictions and obligations: it is not all distributable surplus. May debt is historical; past access does not commit a future refinancing.

The strongest objection to waiting is that the integrated network can lift margins for years and buying now captures that growth. Cost discipline and fiscal-year revenue growth support that possibility; neither replaces continuing cash reconstruction nor justifies extrapolating fuel surcharges. October 28 results are excluded from the October 26 cutoff.

The September prospectus separates historical cash of USD 13,311 million, adjusted cash of 8,910 and post-offering proforma cash of 12,306; none certifies October cash. Proforma debt totals 745 + 1,676 + 17,635 = USD 20,056 million, still including 263 of Freight leases. Issuance adds interest and maturities, rather than earned cash. The InPost announcement gives FedEx a 37% stake, not a consolidated purchase of 100%.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.7: strong network and scale constrained by capital intensity and competition. Opportunity 7.7: moderate guidance-based valuation, with less headroom than the apparent FY2027 multiple. Overall 8.2: an authored quality, price and funding judgment, not an average. Wait for new purchases while the new perimeter's cash generation becomes clearer.

Why we could be wrong: Network 2.0 may convert more savings into cash than assumed. Evidence that would change the view: several comparable periods of continuing cash after capex, pensions and separation costs, stable service and reconciled debt. The least supported valuation input is gross savings conversion into economic EPS and distributable cash over five years.

Review the position: the network retains value, but current-perimeter cash and funding still need reconciliation before supporting hold or exit with sufficient evidence. Waiting to buy does not mean selling.

Keep the thesis under review while the network retains customers and service, and continuing cash covers investment, pensions and funding.

Check net Network 2.0 savings and InPost committed capital against comparable post-Freight debt and cash.

Consider reducing if net savings persistently fail to cover capital costs and investment absorbs forecast cash without an operating offset.

Consider selling if durable customer and network profitability losses are established, or funding requires material dilution to sustain operations.

Holding can make sense if network density turns savings into growing cash; operating improvement makes an exit conclusion premature solely because new purchases lack headroom.

October available cash and the remaining perimeter's complete maturity schedule are not certified; the holder's tax situation and concentration are also unknown.

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.