Kroger

KR · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 26/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 66.80 USD

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

Empresa:	8.25/10
Oportunidad:	7.85/10
NOTA FINAL:	8.00/10

Esperar

Riesgo: Medio

Escala, marcas propias y caja respaldan mantener el negocio, pero a 66,80 USD la debilidad comercial y el litigio Albertsons limitan el margen para entrar. Los objetivos de 2029 son aspiraciones financiadas por ahorro e inversión, no beneficios ya ganados.

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

Negocio y fecha. Acción ordinaria NYSE:KR, informe de 26/10/2026 a 66,80 USD; publicación editorial 30/10/2026. La red de unas 2.700 tiendas, logística, fabricación propia, datos de fidelización y farmacia ofrecen escala y recurrencia. No crean el poder de precios de un monopolio: Walmart, Costco, Aldi y Amazon pueden obligar a reinvertir eficiencias en precios en vez de repartirlas.

Resultados. Q2 fiscal 2026, terminado 15/08/2026, presenta ventas de 34.621 millones USD y BPA GAAP 1,05 frente a 1,09 ajustado. La primaria informa operativo GAAP de 971 millones, distinto de los 1.031 del proveedor, y FIFO ajustado de 1.076. No se mezclan. IDs sin combustible +0,2%, con efecto negativo de farmacia IRA; la guía se recorta a 0,2%-0,8% aunque se mantiene BPA ajustado 5,10-5,30. Beneficio por acción y tráfico no son la misma recuperación.

Caja y reinversión. La guía primaria de FCF 2026 de 2.700-2.900 millones USD después de capex 3.800-4.000 millones implica aproximadamente 6,9%-7,4% sobre los 39.400 millones de capitalización del original, antes de adquisiciones y amortización de principal. Es previsión, no caja realizada ni garantía de reparto. El plan se autofinancia con eficiencias que también pagan menores precios, tecnología y tiendas: no sumo todo el ahorro como margen y todo el FCF como dividendo. Intereses, alquileres e impuestos ya en CFO no se restan otra vez.

Balance y adquisición. Net debt/EBITDA ajustado 1,91 veces al cierre de Q2 es una medida corporativa, no ratio sobre los 24.158 millones de deuda agregada del proveedor sin conciliar leases. La compra anunciada de Giant Eagle cuesta 1.650 millones USD, incluidos 1.250 en efectivo y 400 de pasivos asumidos; sigue pendiente de autorizaciones y cierre esperado en 2027. Compite por caja con recompras, inversión y litigios; no recibe sinergias gratuitas ni se trata como operación ejecutada.

Valoración y exigencias del precio

Valoración homogénea. A 66,80 USD, el centro de guía ajustada de 5,20 significa 12,85 veces, mientras el consenso del original de 5,33 da 12,53. No uso el PER GAAP 36,6 como si midiera el mismo beneficio; la tabla LTM 1,72 implicaría 38,84 veces. La diferencia de bases queda visible. Los 2.800 millones de FCF de guía son más útiles para propietario que el beneficio ajustado aislado, pero no incorporan automáticamente una sentencia legal ni toda adquisición futura.

Sensibilidad contemporánea propia: beneficio económico por acción 4,00 a 11 veces equivale a 44,00 USD; 5,00 a 13 veces, 65,00 USD; 5,50 a 15 veces, 82,50 USD. No son objetivos ni DCF. El central está cerca del precio y no hay margen amplio para un desembolso legal grande. Una demanda de 9.300 millones no se trata como pérdida cierta ni se elimina: equivaldría a cerca de 24% de la capitalización citada, antes de efectos fiscales o calendario que no modelo.

Puente a cinco años, supuesto no guía: BPA económico inicial 5,00 USD, crecimiento de 4% anual financiado por gasto y capex ya cargados, y terminal 13 veces producen 6,08 de BPA y 79,08 USD. Con dividendos hipotéticos constantes de 1,50 por cinco años, la riqueza final sería 86,58 USD, aproximadamente 5,3% anual acumulado sin reinversión, no TIR. Un adverso sin crecimiento, terminal 11 y dividendo agregado 6,00 da 61,00; un favorable de 7% y 15 veces más 7,50 da 112,69, cerca de 11,0% anual. No añado toda la caja además de esos pagos ni proyecto recompras gratuitas; litigio y compra consumen caja que podría distribuirse.

Qué exige el precio y contraste. A 13 veces se necesitan unos 5,14 USD de beneficio económico contemporáneo para sostener 66,80; una ejecución razonable puede hacerlo, pero no absorbe un error grande. El marco del 20/10 busca 3% de comparables excluyendo combustible y farmacia en 2029, 3%-6% de crecimiento EBITDA y 7%-11% de BPA ajustado FY27-FY29, excluyendo Giant Eagle; el BPA objetivo no es retorno total ni crecimiento garantizado de FCF. Walmart, NGVC y Kroger difieren en formato, tamaño, geografía y digital; sus PER de portada no justifican una media objetivo. Comparo con la propia conversión e inversión de Kroger.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Alimentación tiene márgenes estrechos: salarios, merma, transporte y menor volumen pueden absorber el ahorro. Farmacia puede reducir ventas sin el mismo efecto en beneficio, por lo que IDs excombustible no deben equipararse a unidades de supermercado. La reclamación Albertsons es material y el proveedor da distintos importes; no cuento un fallo no acreditado ni asigno probabilidades inventadas. Integrar Giant Eagle añade riesgo regulatorio y de capital.

Mejor argumento contrario a esperar: a unas 13 veces guía, e-commerce rentable, medios y marca propia pueden financiar crecimiento con menor riesgo cíclico que muchos minoristas. El balance corporativo permite inversión y el marco 2029 puede acelerar BPA. La réplica es que una parte de ese BPA procede de recompras, mientras el crecimiento orgánico sigue débil y la demanda legal es grande frente a caja anual. Esperar no implica vender una franquicia que aún genera caja.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,25: escala defensiva y generación probada, con competencia, márgenes finos y obligaciones legales que impiden tratarla como compounder sin fricciones. Oportunidad 7,85: múltiplo moderado y caja guiada atractiva, pero el caso central ofrece retorno modesto para litigio y ejecución. Nota Final 8,00: juicio separado de esperar para entrada nueva; no media aritmética, ni la caída o el dividendo bastan para Compra selectiva.

Por qué podemos estar equivocados: Foran puede elevar ventas y productividad antes de lo supuesto y resolver el litigio por menos de lo temido. Qué dato cambiaría la opinión: mejora comparable de volumen y caja después de inversión junto a una resolución legal cuantificable y financiación de Giant Eagle. La parte menos respaldada es el BPA económico por acción a cinco años, la captura de ahorro tras bajar precios y el coste legal; pueden cambiar decisión, no sólo redondeos.

La decisión de entrada es Esperar a 66,80 USD. Para quien ya tiene la acción la caja y la posición competitiva permiten mantener con condiciones; no está acreditada una pérdida permanente que obligue a vender al corte. Coste de compra personal, concentración e impuestos no se presuponen.

Mantener, con condiciones: Kroger conserva generación de caja y escala suficientes para sostener una posición a 66,80 USD; la debilidad de ventas y el litigio exigen comprobar capital y reparto antes de ampliar.

Mantener mientras la caja después de inversión cubra obligaciones y distribución y el negocio conserve volumen y posición competitiva sin apalancamiento forzado.

Considerar reducir si la combinación de litigio, adquisición y recompras consume de forma persistente la holgura y obliga a financiar el reparto con más deuda.

Considerar vender si una pérdida duradera de clientes y caja o una obligación legal y financiera no financiable invalida la tesis de distribución alimentaria rentable.

Salir ahora puede perder una recuperación autofinanciada de ventas y productividad: la guía de beneficio se mantiene y la mejora digital aporta una fuente real de margen.

No está cuantificado con certeza el desembolso Albertsons ni cuánto ahorro quedará después de reinvertir en precios y ejecutar el plan.

Qué vigilamos

• Mantener mientras la caja después de inversión cubra obligaciones y distribución y el negocio conserve volumen y posición competitiva sin apalancamiento forzado.

• Considerar reducir si la combinación de litigio, adquisición y recompras consume de forma persistente la holgura y obliga a financiar el reparto con más deuda.

Fuentes y alcance

ir.kroger.com · default.aspx | 2026-09-11 | web extraction reviewed; URL, date and author summary retained; no claim of full literal capture

Documento original privado | full11pages extracted and reviewed; link annotations only

Kroger

KR · v2 · Report 26/10/2026 · Reference 66.80 USD

Company 8.25/10 | Opportunity 7.85/10 | Overall 8.00/10

Wait

Risk: Medium

Scale, private labels and cash support retaining the business, but at USD 66.80 weak commercial momentum and the Albertsons litigation limit the entry margin. The 2029 targets depend on savings and investment; they are not already-earned profits.

Business, developments and cash

Business and date. NYSE:KR ordinary shares, report dated 26/10/2026 at USD 66.80; editorial publication 30/10/2026. About 2,700 stores, logistics, owned manufacturing, loyalty data and pharmacy provide scale and recurrence. They do not create monopoly pricing power: Walmart, Costco, Aldi and Amazon can require efficiencies to be reinvested in price rather than distributed.

Results. Fiscal Q2 2026 ended 15/08/2026 shows USD 34,621 million sales and GAAP EPS of 1.05 versus adjusted EPS of 1.09. The primary reports GAAP operating profit of 971 million, different from the vendor's 1,031, and adjusted FIFO profit of 1,076. These are not mixed. Identical sales excluding fuel rose 0.2%, affected by IRA pharmacy changes; the sales outlook falls to 0.2%-0.8% while adjusted EPS guidance stays 5.10-5.30. EPS recovery is not the same as traffic recovery.

Cash and reinvestment. Primary 2026 FCF guidance of USD 2,700-2,900 million after capex of 3,800-4,000 million implies approximately 6.9%-7.4% on the original's 39,400 million market value, before acquisitions and principal repayment. This is a forecast, not realised cash or guaranteed distribution. Efficiencies also fund lower prices, technology and stores: I do not capitalise all savings as margin and distribute all FCF. Interest, rents and tax already in CFO are not deducted again.

Balance sheet and acquisition. Quarter-end net debt/adjusted EBITDA of 1.91 times is a company measure rather than a ratio on the vendor's USD 24,158 million aggregate debt without reconciling leases. The announced Giant Eagle purchase costs 1,650 million, including 1,250 cash and 400 assumed liabilities; approvals are pending and closing is expected in 2027. It competes with buybacks, investment and litigation for cash; no free synergies or completed acquisition are assumed.

Valuation and price expectations

Consistent valuation. At USD 66.80, adjusted guidance midpoint EPS of 5.20 means 12.85 times, while original consensus EPS of 5.33 means 12.53. I do not use GAAP P/E of 36.6 as the same earnings measure; table LTM EPS of 1.72 would imply 38.84 times. The basis discrepancy remains explicit. FCF guidance midpoint of 2,800 million is more useful to owners than adjusted earnings alone, but does not automatically incorporate a legal judgment or all future acquisitions.

My contemporary sensitivity: economic EPS of USD 4.00 at 11 times gives 44.00; 5.00 at 13 times gives 65.00; 5.50 at 15 times gives 82.50. These are neither targets nor a DCF. The central case is near price and leaves no wide margin for a large legal payment. A USD 9,300 million claim is neither a certain loss nor ignored: it equals nearly 24% of cited market value before unmodelled taxes or timing.

Five-year bridge, assumption rather than guidance: starting economic EPS of USD 5.00, annual 4% growth funded by already-charged operating investment and capex, and a 13-times terminal produce EPS of 6.08 and USD 79.08. Five hypothetical dividends of 1.50 give final wealth of 86.58, around 5.3% annualised without reinvestment, not an IRR. With no growth, an 11-times terminal and aggregate dividend of 6.00, the adverse case gives 61.00; favourable 7% growth and 15 times plus 7.50 gives 112.69, about 11.0% annually. I do not add all cash on top of these payments or assume free buybacks; litigation and acquisition consume distributable funds.

Price requirements and comparison. At 13 times, about USD 5.14 contemporary economic EPS is needed to support 66.80; reasonable execution can achieve it, but cannot absorb a major error. The 20/10 framework targets 3% 2029 comparable sales excluding fuel and pharmacy, 3%-6% EBITDA CAGR and 7%-11% adjusted EPS CAGR in FY27-FY29, excluding Giant Eagle; EPS targets are not total return or guaranteed FCF growth. Walmart, NGVC and Kroger differ in format, scale, geography and digital mix; headline P/Es cannot justify an average target. I compare with Kroger's own conversion and investment.

Risks and monitoring

Food retail has thin margins: wages, shrink, transport and lower volume can absorb savings. Pharmacy changes can reduce sales without the same profit effect, so ex-fuel identical sales are not supermarket units. The Albertsons claim is material and the vendor gives differing amounts; I assume neither an unverified ruling nor invented probabilities. Giant Eagle adds regulatory and capital risk.

The strongest objection to waiting is that around 13 times guidance, profitable e-commerce, media and private labels could fund growth with less cyclicality than many retailers. The company balance sheet supports investment and the 2029 framework could accelerate EPS. The reply is that buybacks contribute to EPS while organic momentum remains weak and the claim is large relative to annual cash. Waiting does not imply selling a franchise that still generates cash.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.25: defensive scale and proven cash generation, with competition, thin margins and legal obligations preventing a frictionless-compounder view. Opportunity 7.85: a moderate multiple and attractive cash guidance, but central-case returns are modest for litigation and execution risk. Overall 8.00: a separate judgment to wait for a new entry; not an arithmetic average, and neither a price decline nor dividends establishes selective-buy quality.

Why we could be wrong: Foran could improve sales and productivity faster than assumed and settle litigation for less than feared. What would change the judgment: comparable volume and cash after investment improve, accompanied by a quantifiable legal resolution and funded Giant Eagle purchase. The least-supported inputs are five-year economic EPS, savings retained after price investment and legal cost; they can change the decision rather than rounding alone.

The new-entry decision is Wait at USD 66.80. For existing shareholders, cash generation and competitive position support holding with conditions; permanent impairment requiring sale is not established at the cutoff. Personal purchase cost, concentration and taxes are not assumed.

Hold with conditions: Kroger retains enough scale and cash generation to support a position at USD 66.80; weak sales and litigation require checking capital and distributions before adding.

Retain while cash after investment covers obligations and distributions and the business preserves volume and competitive position without forced leverage.

Consider reducing if litigation, acquisition and buybacks persistently consume headroom and require distributions to be financed with more debt.

Consider selling if a lasting loss of customers and cash or an unfinanceable legal and financial obligation invalidates the profitable food-retail thesis.

Selling now could miss a self-funded recovery in sales and productivity: earnings guidance is retained and digital improvement provides a real margin source.

The Albertsons payment and savings retained after price reinvestment and plan execution are not quantified with certainty.

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.