Deckers Outdoor Corporation

DECK · Revisión v9 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 06/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 87.70 USD

Publicación en la web: 09/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.70/10
Oportunidad:	8.30/10
NOTA FINAL:	8.50/10

Compra selectiva

Riesgo: Medio-alto

Compra selectiva; marcas rentables y caja después de remuneración respaldan valoración con crecimiento modesto, con conversión estacional y maduración por comprobar. Mantener con condiciones.

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

Deckers Outdoor | Empresa 8,7/10 | Oportunidad 8,3/10 | Nota Final 8,5/10 | Riesgo medio-alto | Tesis 5-10 años favorable, condicionada | Compra selectiva. NYSE:DECK, acción ordinaria USD; original 06/11/2026, 87,70 USD; editorial 09/11/2026. Hora del precio no certificada; no sustituyo por cotización posterior.

HOKA y UGG aportan marca, distribución y capacidad de vender con prima. Fabricación externalizada limita capital industrial, pero diseño, marketing, circulante, logística y locales consumen caja real. Las dos marcas concentran casi todo el negocio: la fortaleza de una no elimina el riesgo de fatiga de la otra. El cliente puede cambiar de zapatilla y el canal mayorista puede promocionar producto; margen bruto alto no equivale a protección contractual.

La primaria diferencia BPA Q 2 FY 2027 de 2,31 USD, incluido beneficio arancelario de 0,28, frente a 2,03 sin ese efecto; el original llama a este último ajustado. La guía anual 7,80-7,95 incluye unos 0,52: retirarlos da 7,28-7,43, sin certificar que todo lo demás sea normalizado. A 87,70 implica 11,03-11,24 veces la guía total o 11,80-12,05 sin ese beneficio. La tabla 2028 baja de 7,95 a 7,83 mientras etiqueta crecimiento positivo; los gráficos de revisiones y año fiscal son inconsistentes. No adopto sus porcentajes ni targets como evidencia de valor.

H 1 terminado septiembre, millones USD: CFO -9,262 menos capex 37,176 = -46,438; menos SBC 21,107 deja -67,545. No anualizo ese semestre ni lo declaro insolvencia: UGG concentra ventas y cobros en la segunda mitad. Inventario consume 373,830 y clientes 366,958, parcialmente financiados por proveedores 264,340; la reserva fiscal también aumenta. La recompra de 637,463 más impuesto especial pagado 10,413 no procede de caja libre de ese mismo semestre.

Reconstruyo LTM octubre 2025-septiembre 2026 con FY 2026 menos H 1 anterior más H 1 actual: CFO 1.181,955 - 44,233 - 9,262 = 1.128,460; capex 84,623 - 45,932 + 37,176 = 75,867; FCF 1.052,593. SBC 44,835 - 19,891 + 21,107 = 46,051; tras cargarla quedan 1.006,542. Son periodos y perímetro consolidados compatibles; no confundo media diluida con acciones de cierre ni trato remuneración como gratuita.

Valoración y exigencias del precio

El LTM todavía contiene devolución arancelaria neta de acuerdos con fabricantes de unos 46 millones USD y 3 de intereses relacionados. Netos no significa netos de impuesto. El interés contable total LTM es 63,613 - 33,752 + 30,830 = 60,691 y contiene esos 3: no vuelvo a restarlos. Retirar todo el interés con impuesto supuesto de 23% y retirar los 46 brutos o con el mismo impuesto deja 913,810-924,390 millones. Dividir por media diluida Q 2 de 135,300 millones da 6,75-6,83 USD por acción. La conciliación interés devengado/cobrado e impuesto efectivo de la devolución está pendiente; es sensibilidad económica, no certificación de caja sostenible.

Elijo base de negocio 6,80 USD por acción, próxima a ese rango y después del capex observado completo. No añado tesorería inicial ni capitalizo su renta otra vez; puede existir excedente con valor real no verificado tras reservas de temporada. Tampoco añado de vuelta inversión de crecimiento sin separar mantenimiento. IT, marketing y producto ya están en gasto, CFO o capex; no invento un segundo coste de IA. El precio equivale a 12,90 veces esta caja base, distinta de BPA guiado.

Del 06/11/2026 al 06/11/2031, base 6,80 USD, crecimiento anual 5%, reparto económico 50% y terminal 15 veces producen 130,18 terminales más 19,73 acumulados sin reinversión: riqueza 149,91 y 11,3% anual compuesto, no TIR ni previsión. Pagos en cinco aniversarios 2027-2031, primero 6,80 por 1,05. La retención 50% es presupuesto de financiación y liquidez, no prueba de cobertura; el mismo reparto no se gasta también en recomprar. El crecimiento por acción no presupone más reducción gratuita del denominador.

Adverso conjunto: base 5,80, crecimiento -2%, reparto 50% y 11 veces dan 57,67 más 13,65, riqueza 71,32 y -4,0% anual. Sin repartir para preservar fondos, sólo 57,67 da -8,0%; una pérdida recurrente de marca o más capital necesario reduce además el terminal. Favorable: base 7,30, crecimiento 8%, reparto 50% y 18 veces dan 193,07 más 23,13, riqueza 216,20 y 19,8% anual. Sin probabilidades; no es restauración automática del múltiplo histórico ni target de analista.

No hay dividendo corriente: el reparto ilustrativo es una sensibilidad económica, no política anunciada ni cobro automático de un titular que no vende en una recompra. Con reparto cero el central queda en 130,18 y 8,2% anual; favorable 193,07 y 17,1%. Retener aporta valor sólo si los fondos se emplean con retorno. La guía de BPA asume recompras por 1.000 millones USD: no la uso y después añado toda esa recompra como otro beneficio ni la considero ejecutada.

Ralph Lauren y Levi comparan marcas y distribución, pero difieren en categorías, regiones, deuda y márgenes; Nike, Adidas y On se aproximan al calzado deportivo con otras mezclas y monedas. No existe aquí conciliación primaria homogénea de sus múltiplos para fijar valor. Frente a sus propios márgenes y conversión, Deckers exige crecimiento modesto en el central, pero normalizar un año de elevada rentabilidad requiere que inventario y demanda final confirmen el supuesto.

Revisión del denominador: 135,300 millones es media diluida Q 2, no media LTM; con media H 1 de 136,923 el mismo rango agregado sería aproximadamente 6,67-6,75 USD por acción. La base 6,80 es hipótesis prospectiva próxima, no cifra LTM auditada por acción. BPA Q 2 crece cerca del 27% mientras beneficio neto aumenta 16,8% y media diluida cae aproximadamente 8,4%: la recompra ayuda al BPA pero no convierte ese incremento en crecimiento orgánico gratuito. El informe anual no prevé dividendos en el futuro previsible; el no-reparto central ya muestra la sensibilidad para quien no vende.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La mejor objeción a comprar es que HOKA haya pasado de expansión a madurez antes de amortizar su despliegue y UGG pierda demanda a precio completo. El PER bajo sería entonces una trampa de beneficio pasado. La contraevidencia es que ambas marcas conservan rentabilidad, demanda internacional y mejora de mezcla; el balance sin préstamos permite corregir inventario sin refinanciación urgente. Esa capacidad no elimina pérdidas económicas si se recompran acciones mientras el negocio empeora.

Al 30/09/2026 hay caja 1.209,722 millones USD y ningún préstamo dispuesto; deuda agregada del proveedor 539,5 corresponde aproximadamente a alquileres operativos 80,224 corrientes más 459,296 no corrientes. No se transforma sin préstamos en sin obligaciones. Los pagos de alquiler ya se incluyen en CFO bajo este perímetro US GAAP: no vuelvo a deducir principal como en un caso IFRS. Nuevos activos por alquiler de 213,322 en H 1 no son capex en efectivo gratuito: comprometen futuras salidas y requieren retorno por local y almacén.

El crédito principal se amplió en agosto a 500 millones USD y vence el 27/08/2031: al cierre no dispuesto, con cartas de crédito 0,588 y disponibilidad 499,412. Covenants se cumplían al cierre, no se certifica capacidad libre actual de noviembre. La línea china es no comprometida. La caja de temporada y el revolver no deben sumarse como capital distribuible sin reservar compras, alquileres e impuestos.

El reembolso recibido hasta el 8 de octubre suma 87,9 millones USD más 4,7 de interés; sólo 46 y 3 están en H 1. No retiro todo el cobro posterior del LTM ni lo añado al capital inicial del modelo. Solicitudes adicionales y plazos siguen inciertos. El coste arancelario futuro puede volver a comprimir margen, y el IVA, impuestos, FX y acuerdos de fabricantes no se sustituyen por una resta uniforme de EPS.

La interrupción logística europea y DTC doméstico débil pueden afectar ventas, reservas por devoluciones y costes a la vez. No atribuyo automáticamente toda venta retrasada a demanda recuperable. Capital circulante estacional debe liberarse por cobros y venta final, no sólo por aplazar pagos a proveedores. Si las aperturas, stock o marketing requieren financiación recurrente superior al presupuesto retenido, se suspenden recompras y reparto supuesto y se reduce caja terminal; la previsión de crecimiento no resuelve esas fechas.

El impuesto especial pagado por recompras y el coste de líneas de crédito son usos reales aunque no sean capex industrial. El calendario de impuestos de recompra no coincide necesariamente con el efectivo recomprado del semestre, por lo que no convierto 10,413/637,463 en tasa futura. La retención del 50% no demuestra que esas salidas y los nuevos alquileres se cubran antes de cada aniversario. Retirar el reembolso bruto tampoco establece un suelo conservador garantizado si impuesto efectivo o reparto con fabricantes difieren del supuesto.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,7 por dos marcas rentables, capital industrial contenido y liquidez, limitada por concentración y riesgo de producto/canal. Oportunidad 8,3 porque caja base después de remuneración y sin extraordinarios ofrece un central razonable con crecimiento modesto; el adverso sigue material. Final 8,5 es juicio propio sin media automática: compra selectiva, no mandato de aumentar cualquier posición. Para quien ya tiene, conservar con condiciones exige confirmar economía del negocio, no sólo múltiplo bajo.

Por qué podemos estar equivocados: el inventario puede revelar pérdida de demanda estructural y la rentabilidad pasada sobrestimar la caja futura. Qué dato cambiaría el juicio: ventas finales a precio completo y cobro de temporada con caja después de SBC, alquileres y capex, o deterioro repetido en esas variables. La parte menos respaldada del valor es sostener caja por acción tras la maduración de HOKA y futuras obligaciones de distribución.

Mantener con condiciones: marcas y caja anual después de reinversión sostienen conservar, mientras maduración, devoluciones arancelarias y consumo estacional limitan aumentar sin comprobar la economía por acción. Mantener mientras demanda a precio completo y cobros de temporada sostengan caja por acción después de SBC, capex y alquileres con liquidez suficiente. Considerar reducir si descuentos e inventario persisten y la caja sin devoluciones arancelarias cae mientras recompras y expansión consumen reservas. Considerar vender si pérdida duradera de relevancia de HOKA o UGG o déficit de financiación invalida caja económica tras reinversión necesaria. Salir protege frente a madurez y promoción, pero renuncia a dos marcas rentables y a la posibilidad de crecimiento moderado con valoración contenida y balance sin préstamos. Conversión de inventario, rentabilidad futura HOKA, impuesto de devoluciones y coste incremental de locales requieren seguimiento.

Qué vigilamos

• Comprobar demanda a precio completo y cobros de temporada tras toda reinversión.

• Vigilar financiación de recompras y retorno de nuevos alquileres.

Fuentes y alcance

Deckers Outdoor ProResearch del 6 de noviembre de 2026 | 2026-11-06 | Original privado completo de 11 páginas: texto íntegro leído y páginas 3 y 4 vistas. URL canónica del instrumento validada, no alojamiento del original. Cotización y target actuales incidentalmente visibles durante validación, no utilizados para el corte.

Deckers: resultados del segundo trimestre del ejercicio 2027 | 2026-10-22 | Apertura parcial de resultados, BPA, guía, caja y recompras; no lectura íntegra. Publicación anterior al corte.

Deckers: informe trimestral 10-Q al 30 de septiembre de 2026 | 2026-10-29 | Consulta parcial de flujos, SBC, reembolsos, acciones, crédito, alquileres y circulante; no lectura íntegra. Índice SEC aceptado 29 de octubre 12:59:26, anterior al corte; índice abierto con terminación .htm.

Deckers: informe anual 10-K al 31 de marzo de 2026 | 2026-05-22 | Apertura parcial y búsqueda de CFO, capex, SBC, interés, alquileres y obligaciones para reconstrucción LTM; no lectura completa ni visual íntegra del informe anual.

Deckers Outdoor Corporation

DECK · v9 · Report 06/11/2026 · Reference 87.70 USD

Company 8.70/10 | Opportunity 8.30/10 | Overall 8.50/10

Selective buy

Risk: Medium-high

Selective buy; profitable brands and cash after compensation support modest-growth valuation, with seasonal conversion and brand maturity still uncertain. Conditional hold.

Business, developments and cash

Deckers Outdoor | Company 8.7/10 | Opportunity 8.3/10 | Overall 8.5/10 | Medium-high risk | Favorable conditional 5-10 year thesis | Selective buy. NYSE:DECK USD common stock; original 6 November 2026, USD 87.70; editorial 9 November 2026. Reference-price time uncertified; no later price substitution.

HOKA and UGG provide brand, distribution and premium pricing. Outsourced production limits industrial capital but design, marketing, working capital, logistics and premises consume real cash. Both brands dominate the business: strength in one does not eliminate fatigue in the other. Customers can switch shoes and wholesalers can promote products; high gross margin is not contractual protection.

Primary reporting distinguishes Q 2 FY 2027 EPS USD 2.31 including 0.28 tariff benefit from 2.03 excluding it, called adjusted in the original. Annual guidance 7.80-7.95 includes roughly 0.52; removing it gives 7.28-7.43 without certifying all remaining items normalized. USD 87.70 implies 11.03-11.24 times total guidance or 11.80-12.05 excluding that benefit. The 2028 table falls from 7.95 to 7.83 while labeling positive growth; revision charts and fiscal year labels conflict. Their percentages and targets are not valuation evidence.

H 1 ended September, USD million: CFO -9.262 less capex 37.176 = -46.438; deducting SBC 21.107 leaves -67.545. The half is neither annualized nor declared insolvency: UGG concentrates sales and collections in the second half. Inventory consumes 373.830 and receivables 366.958, partly funded by payables 264.340; tax payable also rises. Repurchases 637.463 plus excise tax paid 10.413 are not funded by the same half-year free cash.

LTM October 2025-September 2026 is rebuilt as FY 2026 less prior H 1 plus current H 1: CFO 1,181.955 -44.233 -9.262 =1,128.460; capex 84.623 -45.932 +37.176 =75.867; FCF 1,052.593. SBC 44.835 -19.891 +21.107 =46.051; charging it leaves 1,006.542. Periods and consolidated perimeter align. Diluted average differs from closing shares and compensation is not free.

Valuation and price expectations

LTM still includes roughly USD 46 million tariff refunds net of manufacturer sharing and 3 related interest. Net does not mean after tax. Total LTM accrued interest income 63.613 -33.752 +30.830 =60.691 includes those 3, which are not deducted again. Removing all interest with assumed 23% tax and the 46 gross or with the same tax leaves 913.810-924.390 million. Dividing by Q 2 diluted average 135.300 million gives USD 6.75-6.83 per share. Accrued-to-received interest and actual refund tax remain unreconciled: this is an economic sensitivity rather than certified sustainable cash.

I select USD 6.80 business cash per share, near that range and after all observed capex. Opening treasury is not added or its income capitalized twice; genuine surplus value may exist after seasonal reserves but is unverified. Growth investment is not added back without separating maintenance. IT, marketing and product are already expensed or in CFO/capex; no second invented AI cost is imposed. Price is 12.90 times this cash base, distinct from guided EPS.

From 6 November 2026 to 6 November 2031, USD 6.80 base,5% annual growth,50% economic payout and 15 times terminal cash yield 130.18 terminal plus 19.73 accumulated without reinvestment: wealth 149.91 and 11.3% annual compounding, not IRR or forecast. Payments occur on five 2027-2031 anniversaries, first cash 6.80 times 1.05. Retaining 50% budgets funding and liquidity without proving coverage; payout is not simultaneously spent on repurchases. Per-share growth assumes no further free denominator reduction.

Joint stress:5.80 base,-2% growth,50% payout and 11 times yield 57.67 plus 13.65, wealth 71.32 and -4.0% annually. With no payout to preserve funding,57.67 alone yields -8.0%; recurring brand loss or more required capital also lowers terminal value. Favorable:7.30 base,8% growth,50% payout and 18 times yield 193.07 plus 23.13, wealth 216.20 and 19.8% annually. No probabilities, automatic historical multiple restoration or analyst target.

There is no current dividend. Illustrative payout is an economic sensitivity rather than announced policy or cash automatically received by a nonselling repurchase holder. With zero payout central value is 130.18 and 8.2% annually; favorable 193.07 and 17.1%. Retention creates value only through productive use. EPS guidance assumes USD 1 billion repurchases; that guidance is not used and then all repurchases added as another benefit or treated as completed.

Ralph Lauren and Levi compare brands and distribution but differ in categories, regions, debt and margins. Nike, Adidas and On more closely compare athletic footwear with different mixes and currencies. There is no homogeneous primary multiple reconciliation here to determine value. Against own margin and conversion, Deckers requires modest central growth, but normalization of high-profit years requires confirmation from inventory and final demand.

Denominator review: 135.300 million is Q 2 diluted average rather than LTM average. At H 1 average 136.923, the same aggregate range would be roughly USD 6.67-6.75 per share. The 6.80 base is a nearby prospective assumption rather than audited LTM cash per share. Q 2 EPS grows roughly 27% while net income rises 16.8% and diluted average falls roughly 8.4%. Repurchases help EPS without turning that increase into free organic growth. The annual report does not anticipate dividends for the foreseeable future; the central no-payout case already shows the nonselling holder sensitivity.

Risks and monitoring

The strongest objection is HOKA maturing before its rollout earns returns while UGG loses full-price demand. Low PE would then be a past-earnings trap. Counterevidence is continued brand profitability, international demand and improved mix. A balance sheet without drawn loans permits inventory correction without urgent refinancing. This does not prevent economic loss from repurchasing shares while business deteriorates.

At 30 September 2026 cash was USD 1,209.722 million with no drawn loans. Provider aggregate debt 539.5 approximately corresponds to operating leases 80.224 current plus 459.296 noncurrent. No loans does not mean no obligations. Lease payments already enter CFO under this US GAAP perimeter, so principal is not deducted again as in an IFRS case. H 1 new lease assets 213.322 are not free noncash capex: they commit future outflows and require store and warehouse returns.

The primary revolver increased in August to USD 500 million and matures 27 August 2031. At closing it was undrawn, with 0.588 letters of credit and 499.412 available. Covenants were met at closing rather than certifying current November free capacity. The China line is uncommitted. Seasonal cash and revolver cannot be added as distributable capital before reserving purchases, leases and tax.

Refunds received through 8 October total USD 87.9 million plus 4.7 interest; only 46 and 3 are in H 1. All later receipts are neither removed from LTM nor added to opening model capital. Further claims and timing remain uncertain. Future tariff cost can compress margin again; VAT, taxes, FX and manufacturer sharing cannot be replaced by a uniform EPS subtraction.

European logistics disruption and weak domestic DTC can affect sales, return reserves and cost together. Delayed sales are not automatically recoverable demand. Seasonal working capital must unwind through collections and final sales rather than only delayed supplier payments. If openings, inventory or marketing need recurring funding beyond retained budget, repurchases and assumed payout are suspended and terminal cash declines. Growth forecasts do not resolve those dates.

Excise tax paid on repurchases and credit-facility costs are real uses even though they are not industrial capex. Repurchase-tax payment timing need not match the same half-year repurchase cash, so 10.413/637.463 is not treated as a future tax rate. Retaining 50% does not prove these uses and new leases are covered before each anniversary. Removing the gross refund does not establish a guaranteed conservative floor if actual tax or manufacturer sharing differs from the assumption.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.7 reflects two profitable brands, limited industrial capital and liquidity, constrained by concentration and product/channel risk. Opportunity 8.3 reflects cash after compensation and extraordinary receipts supporting a reasonable central case with modest growth, while downside remains material. Overall 8.5 is own judgment without automatic averaging: selective buy rather than a mandate to add to every position. Existing holders must confirm business economics rather than only low multiples.

Why we could be wrong: inventory may reveal structural demand loss and past profitability may overstate future cash. Evidence that would change judgment: full-price final sales and seasonal collections with cash after SBC, leases and capex, or repeated deterioration in those variables. Least-supported value element is sustaining per-share cash as HOKA matures and distribution obligations grow.

Hold conditionally: brands and annual cash after reinvestment support retaining while maturity, tariff refunds and seasonal cash use limit adding without verifying per-share economics. Hold while full-price demand and seasonal collections sustain cash per share after SBC, capex and leases with sufficient liquidity. Consider reducing if discounts and inventory persist and cash excluding tariff refunds falls while repurchases and expansion consume reserves. Consider selling if lasting HOKA or UGG relevance loss or funding deficits invalidate owner cash after necessary reinvestment. Exiting protects against maturity and promotion but gives up two profitable brands and possible modest growth at a contained valuation with no drawn loans. Inventory conversion, future HOKA returns, refund tax and incremental premises cost require monitoring.

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.