Lululemon Athletica

LULU · Revisión v8 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 13/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 104.50 USD

Publicación en la web: 16/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.10/10
Oportunidad:	7.60/10
NOTA FINAL:	7.80/10

ESPERAR

Riesgo: Alto

Revisar la posición hasta aclarar la conversión de caja y las obligaciones. Esperar en la nueva entrada. A 104,50 USD y con guía de BPA fiscal 9,48–9,73 USD se pagan aproximadamente 10,7–11,0 veces. No capitalizo el reembolso ni presupongo recuperación en Américas para el escenario adverso.

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

La marca convierte diseño, comunidad y distribución directa en precio y datos de cliente. Su concentración en ropa técnica y el peso de Norteamérica elevan el coste de un fallo de surtido.

Q2 fiscal con ingresos de 2.400 millones USD, −4%, y comparables de Américas −12%. El margen bruto del 60,5% incluye 5,6 puntos por reembolsos arancelarios. Descontados, queda 54,9%.

Valoración y exigencias del precio

Referencia del 13/11/2026: 104,50 USD por título. A 104,50 USD y con guía de BPA fiscal 9,48–9,73 USD se pagan aproximadamente 10,7–11,0 veces. No capitalizo el reembolso ni presupongo recuperación en Américas para el escenario adverso.

Los 134,5 millones USD de reembolso y 4,1 millones de interés son entradas extraordinarias. Caja normalizada tras inventario, alquileres y capex debe excluirlos una vez y partir de cobros y pagos del periodo.

Caja al cierre de 1.400 millones USD y revolvente disponible de 593,7 millones. No son excedente íntegro. Separar deuda financiera y alquileres. Las recompras de 330 millones compiten con la renovación comercial.

Sensibilidad de BPA normalizado por múltiplo en USD: 6,3 × 12 = 75,6, 8,9 × 15 = 133,5, 11 × 19 = 209. Son escenarios comparables al corte con supuestos distintos de beneficio y valoración.

Medir ventas a precio completo, rotación en básicos y rentabilidad de cada tienda nueva. La expansión internacional solo añade valor si su economía compensa la inversión sin ocultar el declive regional.

El precio refleja deterioro, pero el descuento pierde atractivo si el beneficio sostenido baja al escenario adverso. El margen internacional y la reducción de unidades de inventario dan tiempo para corregir.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Comparables, promociones y erosión de marca en Américas. La guía de Q3 anticipa otra caída de ventas del 10–11%; es una previsión.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8.1, oportunidad 7.6, final 7.8. Revisar la posición hasta aclarar la conversión de caja y las obligaciones. Esperar en la nueva entrada. A 104,50 USD y con guía de BPA fiscal 9,48–9,73 USD se pagan aproximadamente 10,7–11,0 veces. No capitalizo el reembolso ni presupongo recuperación en Américas para el escenario adverso.

Mantener mientras el surtido recupere ventas a precio completo y la caja recurrente cubra alquileres e inversión.

Mantener mientras el surtido recupere ventas a precio completo y la caja recurrente cubra alquileres e inversión.

Reducir si los comparables en Américas siguen cayendo a doble dígito con más promociones o el margen sin reembolsos retrocede otra vez.

Vender si se pierde la capacidad de vender productos básicos a precio completo durante varios cierres y la recuperación depende de recortes que debiliten la marca.

El precio refleja deterioro, pero el descuento pierde atractivo si el beneficio sostenido baja al escenario adverso. El margen internacional y la reducción de unidades de inventario dan tiempo para corregir.

Comparables, promociones y erosión de marca en Américas. La guía de Q3 anticipa otra caída de ventas del 10–11%; es una previsión.

Versión 7 con referencia anterior de 109.80 USD y nueva de 104.50. El informe repite el Q2 fiscal. Los comparables de Américas bajaron un 12% y el margen bruto del 54,9% sin reembolsos no demuestra un giro posterior. Revisar la posición cuando haya nuevos comparables y dato de margen recurrente.

Qué vigilamos

• Mantener mientras el surtido recupere ventas a precio completo y la caja recurrente cubra alquileres e inversión.

Fuentes y alcance

ProResearch de Lululemon Athletica

Lululemon Athletica · información del emisor

Lululemon Athletica

LULU · v8 · Report 13/11/2026 · Reference 104.50 USD

Company 8.10/10 | Opportunity 7.60/10 | Overall 7.80/10

WAIT

Risk: High

Review the position pending clarity on cash conversion and obligations. Wait to initiate a new position. USD 104.50 is approximately 10.7–11.0 times fiscal EPS guidance of USD 9.48–9.73. The refund is not capitalized and an Americas recovery is not assumed in the downside.

Business, developments and cash

The brand turns design, community and direct distribution into pricing power and customer data. Technical apparel concentration and North America exposure raise the cost of assortment failures.

Fiscal Q2 revenue was USD 2.4 billion, down 4%, with Americas comparable sales down 12%. Gross margin of 60.5% includes 5.6 percentage points of refunds. Excluding them gives 54.9%.

Valuation and price expectations

Report reference on 13/11/2026: 104.50 USD per share. USD 104.50 is approximately 10.7–11.0 times fiscal EPS guidance of USD 9.48–9.73. The refund is not capitalized and an Americas recovery is not assumed in the downside.

USD 134.5 million of refunds and USD 4.1 million of interest are nonrecurring inflows. Normalize cash after inventory, leases and capex by removing them once from actual period receipts and payments.

Closing cash of USD 1.4 billion and USD 593.7 million available on the revolver are not all excess. Separate financial debt and leases. The USD 330 million buyback competes with commercial reinvestment.

Cutoff sensitivity in USD, using normalised EPS times a multiple: 6.3 × 12 = 75.6, 8.9 × 15 = 133.5, 11 × 19 = 209. These cases use different earning and valuation assumptions.

Track full-price sales, core assortment turnover and new-store returns. International expansion adds value only if unit economics justify investment without masking regional decline.

The price reflects deterioration, but the discount fades if sustainable earnings fall to the downside case. International margin and lower inventory units give time for a reset.

Risks and monitoring

Americas comparable sales, discounting and brand erosion. Q3 guidance implies a further 10–11% sales decline and remains a forecast.

Conclusion and independent score judgments

Business 8.1, opportunity 7.6, overall 7.8. Review the position pending clarity on cash conversion and obligations. Wait to initiate a new position. USD 104.50 is approximately 10.7–11.0 times fiscal EPS guidance of USD 9.48–9.73. The refund is not capitalized and an Americas recovery is not assumed in the downside.

Hold while the assortment restores full-price demand and recurring cash covers leases and investment.

Hold while the assortment restores full-price demand and recurring cash covers leases and investment.

Reduce if Americas comps remain down double digits with more discounting or ex-refund margin deteriorates again.

Sell if core products lose full-price demand across reporting periods and recovery relies on cuts that weaken the brand.

The price reflects deterioration, but the discount fades if sustainable earnings fall to the downside case. International margin and lower inventory units give time for a reset.

Americas comparable sales, discounting and brand erosion. Q3 guidance implies a further 10–11% sales decline and remains a forecast.

Version 7 had a reference of 109.80 USD versus 104.50 now. The report repeats fiscal Q2. Americas comps fell 12%, and the 54.9% gross margin excluding refunds does not demonstrate a subsequent turnaround. Review the position when new comps and recurring margin are available.

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.