DECKERS BRANDS

Investment Club PUC
Pitch Deckers

8 de septiembre, 2026

Resumen Ejecutivo

Deckers Brands ($DECK), fundada en 1973 por Doug Otto, se dedica principalmente a la comercialización de productos de moda, running y outdoor bajo las marcas UGG, HOKA, Teva y AHNU. En el año fiscal 2025 Deckers generó ingresos de USD4,99 mil millones, con un ingreso operativo de USD1,18 mil millones y una utilidad neta de USD966 millones. Además, cuentan con aproximadamente 5.500 empleados y 179 ubicaciones en todo el mundo.

Presentación:

Carlos Dufeu
Ingeniería Comercial, 3ro
Portfolio Manager
Investment Club PUC

Nicolás Barahona
Ingeniería Comercial, 3ro
Comité de Inversiones
Investment Club PUC

Fernando Zúñiga
Ingeniería Civil, 3ro
Comité de Inversiones
Investment Club PUC



1 Descripción General

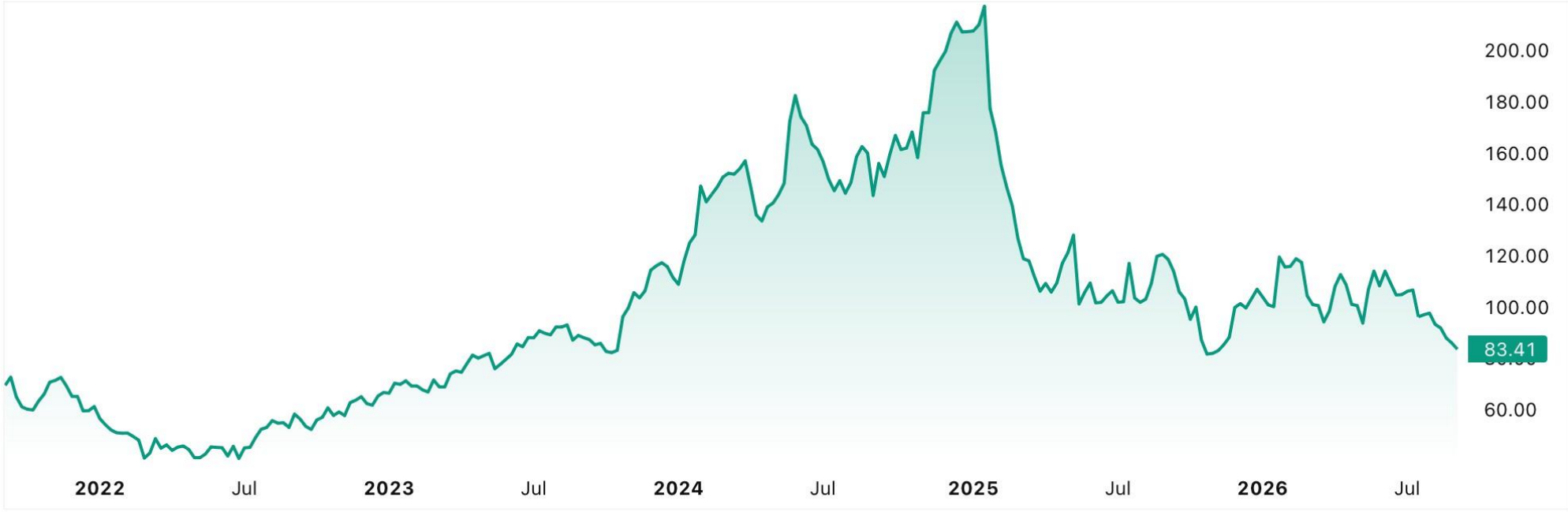
Descripción General

Historia

- 1985: Deckers logra su primer acuerdo de licencia para sandalias deportivas.
- 1993: Deckers realiza su IPO en NASDAQ, capital que financiaría las adquisiciones estratégicas posteriores.
- 1995: La empresa adquiere la marca UGG de sus fundadores, tras lo cual iniciaron un reposicionamiento de la línea, enfocándose en confort, lujo y canales de distribución premium. Esta fue la adquisición que definiría a la compañía por décadas.
- 2002: Adquieren todos los derechos de Teva de manos de Mark Thatcher.
- 2012: Adquisición de HOKA (marca fundada en 2009 en Francia), que con el tiempo se convertiría en una de las adquisiciones estratégicamente más importantes de la compañía. Levanta USD 225 mill.
- 2015: Adquisición de Koolaburra, desarrollada luego como marca de acceso ("Koolaburra by UGG").
- 2024-2025: Simplificación de portafolio, desprendiéndonos de marcas no esenciales (Sanuk, entre otras) para enfocar capital y foco de management en UGG y HOKA.

Descripción General

Información Accionaria



- **EV:** USD 10,39 bn
- **Beta:** 1,1
- **P/E:** 12



2 Descripción del Negocio

Descripción del Negocio

Propuesta de Valor

- Deckers opera como un modelo de "casa de marcas" donde cada marca posee su propia propuesta de valor diferenciada.

- **HOKA:** Una de las marcas mas fuertes del mundo en el sector de Running. Considerada como un calzado con una gran tecnología de amortización, comodidad, impacto, etc.

- **UGG:** La marca ofrece confort premium con un fuerte componente emocional y de identidad cultural — de ser una bota de invierno funcional a convertirse en un ícono de moda multigeneracional. Su propuesta de valor apunta principalmente a un público aspiracional.

- **TEVA:** Propuesta más de nicho: durabilidad y funcionalidad para actividades outdoor, apalancando su legado como creadora de la categoría de sandalias deportivas.







Descripción del Negocio

Estrategias de Crecimiento



Reducción de la dependencia de Norte América

- La expansión en el resto del mundo (principalmente Europa y China).
- Las ventas internacionales durante el Q4 crecieron un 19,9% (YoY). En el Q1 2026 HOKA generó $653 millones, un alza del 20%, impulsado por un crecimiento del 30% en wholesale (principalmente internacional).



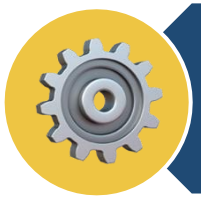
Crecimiento del Canal DTC

- Control más estrecho sobre la marca, profundización del engagement y mayor margen de retorno.
- Para el cierre de 2025, el DTC se convirtió en una piedra angular del negocio, representando cerca del 45% de las ventas totales.



Simplificación del portafolio de marcas.

- La venta de la marca Sanuk se completó durante el segundo trimestre del año fiscal 2025.
- Durante el segundo trimestre del año fiscal 2026, se discontinuaron las operaciones independientes de la marca Koolaburra en el canal wholesale durante el tercer y cuarto trimestre del año fiscal 2026.



Mitigación de riesgos de cadena de suministro y aranceles

- Los aranceles tienen un gran impacto en los márgenes de la compañía.
- Para protegerse, se han planeado aumentos selectivos en el mercado estadounidense y se están negociando acuerdos de reparto de costos con socios de manufactura.



3 Análisis de Industria

Análisis de Industria

Clasificación

Industria de Calzado:

Deportivo:

- **Tamaño:** ~USD145.500 M
- **Crecimiento:** 5,5% CAGR

Botas:

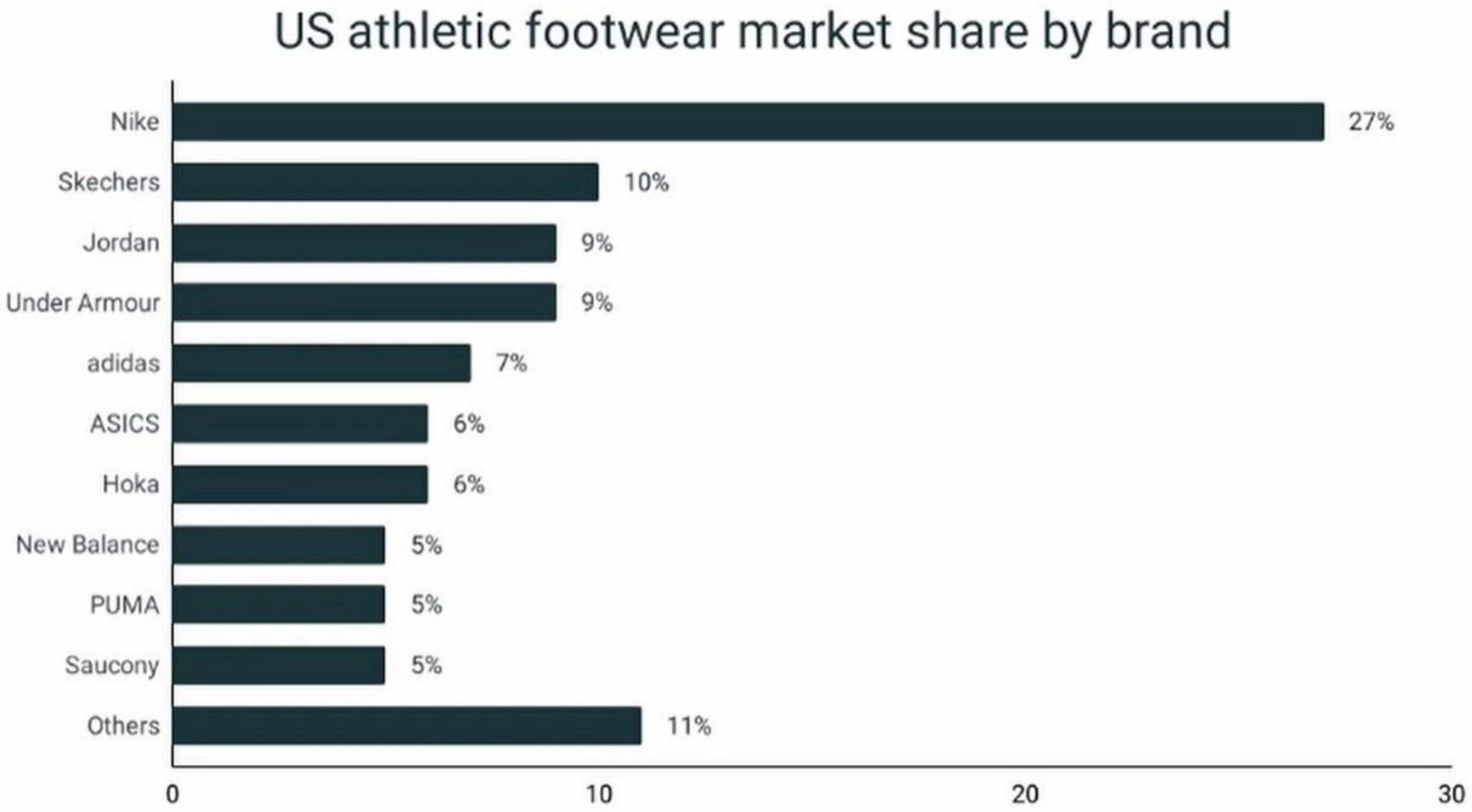
- **Tamaño:** ~ USD495.500 M
- **Crecimiento:** 4,5–5,8% CAGR

Principales competidores de la Industria:

- **NIKE:** Es la marca mas grande del mercado de calzado deportivo representando aproximadamente 24-27% del mercado.
- **ADIDAS, ASICS, UA, ON:** Principales competidores de HOKA, ninguno posee mas de un 10% de marketshare.

Análisis de Industria

Competidores



Análisis de Industria

Fuerzas de Porter

Fuerza	Nivel
Nuevos Entrantes	**Moderada/Baja:** Se necesita alta inversión en marketing, diseño, distribución, etc. Conseguir el prestigio de las marcas de Deckers es muy complicado.
Poder Proveedores	**Moderado:** Dependencia de proveedores vietnamitas y chinos. Relaciones a largo plazo con proveedores. Concentración de proveedores en Asia los expone de sobremanera a aranceles.
Poder Compradores	**Alto:** Los grandes mayoristas (Nordstrom, Dick's, Foot Locker) tienen poder de negociación relevante, presionando márgenes. Aunque Deckers combate esto a través de su estrategia DTC.
Amenaza Sustitutos	**Moderada:** La propuesta de valor de comodidad/performance de HOKA y el estatus de marca de UGG generan lealtad relativamente alta y reducen esta amenaza.
Rivalidad	**Alta:** Competidores muy grandes como Nike, Adidas, Crocs, On, entre otros.



4 Análisis Financiero

DECKERS BRANDS

HOKA UGG Teva AHNU

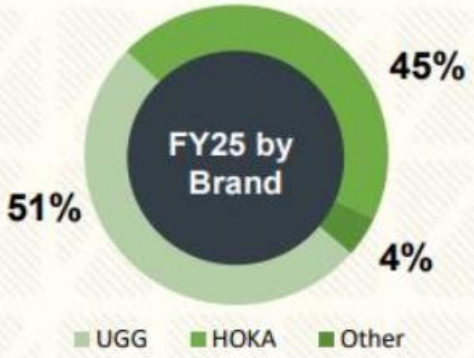
FY25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

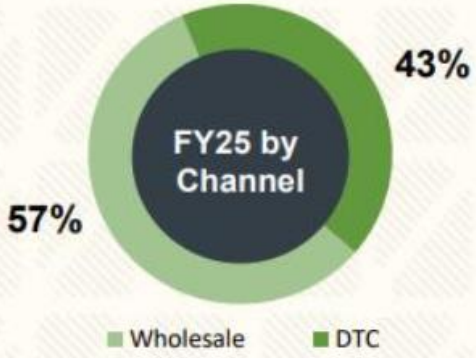
$4.986B
Revenue ↑ 16%

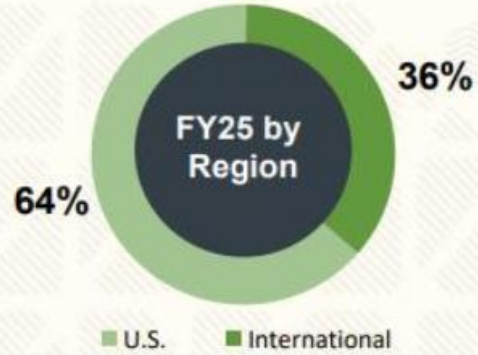
57.9%
Gross Margin ↑ 230 Bps

34.2%
SG&A % of Rev ↑ 20 Bps

23.6%
Operating Margin ↑ 200 Bps



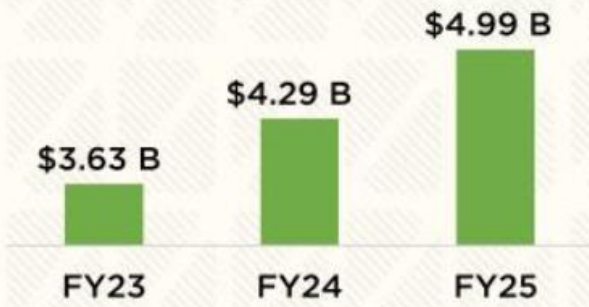




EPS GROWTH



REVENUE GROWTH



Source: Company filings. FY25 represents the 12-month period ended 3/31/2025. Comparisons presented versus prior year (Fiscal Year 2024, 12-month period ended 3/31/2024).

Análisis Financiero

10K , Resultado Año 2026

Year Ended March 31, 2026, Compared to Year Ended March 31, 2025. Results of operations were as follows:

	Years Ended March 31,					
	2026		2025		Change	
	Amount	% [1]	Amount	% [1]	Amount	%
Net sales	**$ 5,472,296**	**100.0 %**	**$ 4,985,612**	**100.0 %**	**$ 486,684**	**9.8 %**
Cost of sales	2,314,570	42.3	2,099,949	42.1	(214,621)	(10.2)
Gross profit	**3,157,726**	**57.7**	**2,885,663**	**57.9**	**272,063**	**9.4**
Selling, general, and administrative expenses	1,894,823	34.6	1,706,571	34.3	(188,252)	(11.0)
Income from operations	**1,262,903**	**23.1**	**1,179,092**	**23.6**	**83,811**	**7.1**
Total other income, net	(63,453)	(1.2)	(64,207)	(1.3)	(754)	(1.2)
Income before income taxes	**1,326,356**	**24.2**	**1,243,299**	**24.9**	**83,057**	**6.7**
Income tax expense	302,285	5.5	277,208	5.5	(25,077)	(9.0)
Net income	**1,024,071**	**18.7**	**966,091**	**19.4**	**57,980**	**6.0**
Total other comprehensive income, net of tax	13,735	0.3	1,079	—	12,656	1,172.9
Comprehensive income	**$ 1,037,806**	**19.0 %**	**$ 967,170**	**19.4 %**	**$ 70,636**	**7.3 %**
Net income per share						
Basic	$ 7.04		$ 6.36		$ 0.68	10.7 %
Diluted	$ 7.02		$ 6.33		$ 0.69	10.9 %

	Years Ended March 31,			
	2026	2025	Change	
	Amount	Amount	Amount	%
Net cash provided by operating activities	$ 1,181,955	$ 1,044,523	$ 137,432	13.2 %
Net cash used in investing activities	(84,612)	(75,003)	(9,609)	(12.8)
Net cash used in financing activities	(1,084,044)	(581,334)	(502,710)	(86.5)
Effect of foreign currency exchange rates on cash and cash equivalents	4,762	(1,049)	5,811	554.0
Net change in cash and cash equivalents	**$ 18,061**	**$ 387,137**	**$ (369,076)**	**(95.3)%**

LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY		
Trade accounts payable	$ 384,529	$ 417,955
Accrued payroll	119,597	125,417
Operating lease liabilities (Note 7)	83,931	54,453
Other accrued expenses	171,173	142,120
Income tax payable	36,475	23,299
Value added tax payable	8,369	6,697
Total current liabilities	804,074	769,941
Long-term operating lease liabilities (Note 7)	291,263	222,522
Income tax liability	26,313	13,587
Other long-term liabilities	66,477	51,189
Total long-term liabilities	384,053	287,298
Commitments and contingencies (Note 8)		
Stockholders' equity		
Common stock ($0.01 par value per share; 750,000 shares authorized; 139,978 and 150,201 shares issued and outstanding as of March 31, 2026, and March 31, 2025, respectively)	1,400	1,502
Additional paid-in capital	287,795	253,466
Retained earnings	2,246,362	2,307,699
Accumulated other comprehensive loss (Note 11)	(35,919)	(49,654)
Total stockholders' equity	2,499,638	2,513,013
Total liabilities and stockholders' equity	**$ 3,687,765**	**$ 3,570,252**

Análisis Financiero

Resultados Financieros

Deuda Financiera: Deckers prácticamente no posee deuda financiera. Sus pasivos se concentran principalmente en leasing de oficinas y centros de distribución. Por lo que no deben pagar intereses por tener deuda.

Recompra de Acciones: En el último año, DECK ha desembolsado aproximadamente 1200 M en recompra de acciones (financiado por caja). Según su CFO, la empresa genera demasiado FCF por lo que como no deben gastar en intereses de deuda y el negocio es poco intensivo en capital, prefieren que ese excedente de caja sea productivo. A su vez, contribuyen a aumentar el EPS de la acción.

EPS y Márgenes

Comparación con Competidores

NIKE	Q3 25	Q4 25	Q1 26	Q2 26
EPS	0,49	0,53	0,35	0,72*
M. Operativo	7,9%	8,1%	6,9%	12%

*Q2 FY26 incluye un beneficio único de ~$986M por recuperación esperada de aranceles IEEPA. Excluyendo ese efecto, el EPS ajustado fue de $0,20 y el margen operativo ajustado cercano a 3%.

On*	Q3 25	Q4 25	Q1 26	Q2 26
EPS	0,45	0,26	0,39	0,38
M. Operativo	15%	11,1%	14,1%	14%

Crocs	Q3 25	Q4 25	Q1 26	Q2 26
EPS	2,7	2,03	2,71	4,13
M. Operativo	20,8%	15,3%	21,8%	24,2%

Birkenstock*	Q3 25	Q4 25	Q1 26	Q2 26
EPS	0,6	0,31	0,59	0,7
M. Operativo	26%	19,5%	25,1%	24,5%

EPS y Márgenes

Comparación con Competidores

ADIDAS*	Q3 25	Q4 25	Q1 26	Q2 26
EPS	2,44	3,14	0,49	2,99
M. Operativo	8,5%	10,7	2,7%	11,1%

U. Armour	Q3 25	Q4 25	Q1 26	Q2 26
EPS	0	-0,1	-1,01	-0,04
M. Operativo	22,6%	22,5%	8,9%	20,2%

ASICS*	Q3 25	Q4 25	Q1 26	Q2 26
EPS	0,31	0,41	0,11	0,28
M. Operativo	4,3%	-2,9%	-11,3%	-1,3%

Todos los EPS fueron convertidos a USD, muchas de estas empresas cotizan fuera del NYSE. Las empresas que cotizan fuera de EEUU están marcadas con un * en el nombre.

EPS y Márgenes

Deckers

	Q2 25 (Jul-Sep 2024)	Q3 25 (Oct-Dic 2024)	Q4 25 (Ene-Mar 2025)	Q1 26 (Abr-Jun 2025)	Q2 26 (Jul-Sep 2025)	Q3 26 (Oct-Dic 2025)	Q4 26 (Ene-Mar 2026)	Q1 27 (Abr-Jun 2026)
EPS	1,59	3	1	0,93	1,82	3,33	0,96	0,94
MARGEN OP	23,3%	31%	17%	17,1%	22,8%	31,4%	14%	15,2%

- Año Fiscal de Deckers comienza en marzo, por eso actualmente se encuentran en el Q1 27.
- Márgenes duramente golpeados por aranceles debido a que las fabricas de Deckers se encuentran en China y Vietnam. Igualmente, todo el sector se vio afectado por lo mismo.
- Márgenes operativos y EPS mucho más grandes que su competencia directa.

Free Cash Flow

Deckers

	Q2 25 (Jul-Sep 2024)	Q3 25 (Oct-Dic 2024)	Q4 25 (Ene-Mar 2025)	Q1 26 (Abr-Jun 2025)	Q2 26 (Jul-Sep 2025)	Q3 26 (Oct-Dic 2025)	Q4 26 (Ene-Mar 2026)	Q1 27 (Abr-Jun 2026)
Cash Flow Op.	-90,6M	1095M	-73M	36,2M	8M	1042M	95M	47,9M
CapEx	22,9M	24,4MM	16,4M	23,9M	22M	21,6M	17,1	15,2M
FCF	-113,4M	1070M	-89,4M	12,2M	-13,9	1020M	78,8M	32,7M

Ventas marcadas por la estacionalidad. Los 3ros trimestres tienden a ser muy buenos debido a los festivos de final de año. CapEx relativamente bajo y estable. No existe una tendencia de aumento en este.

El FCF TTM a junio de 2026 es aproximadamente USD1.118 millones. Esto representa un crecimiento de 26,96% TTM.

FCF negativo o bajo en Q2 25 y Q2 26 se debe principalmente a la compra de inventario temprano para soportar la futura demanda. En el caso del Q4 25, se debe principalmente a la subida de aranceles.

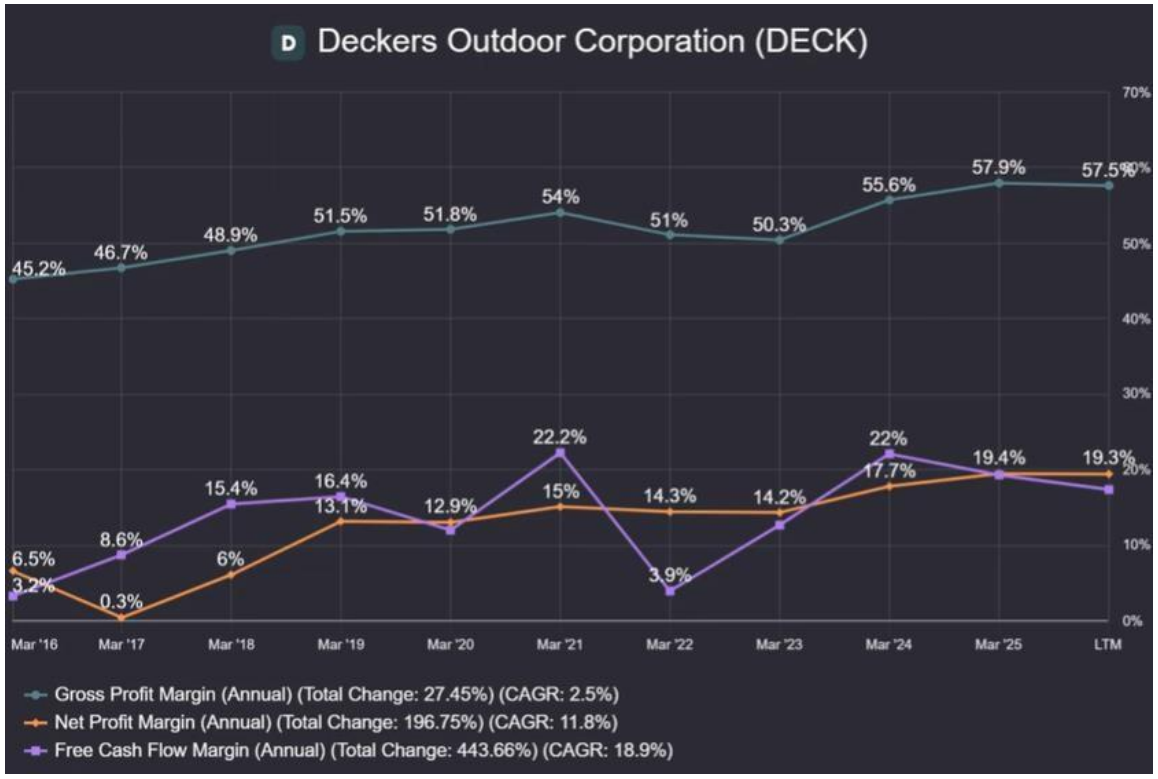
Valorización y Múltiplos

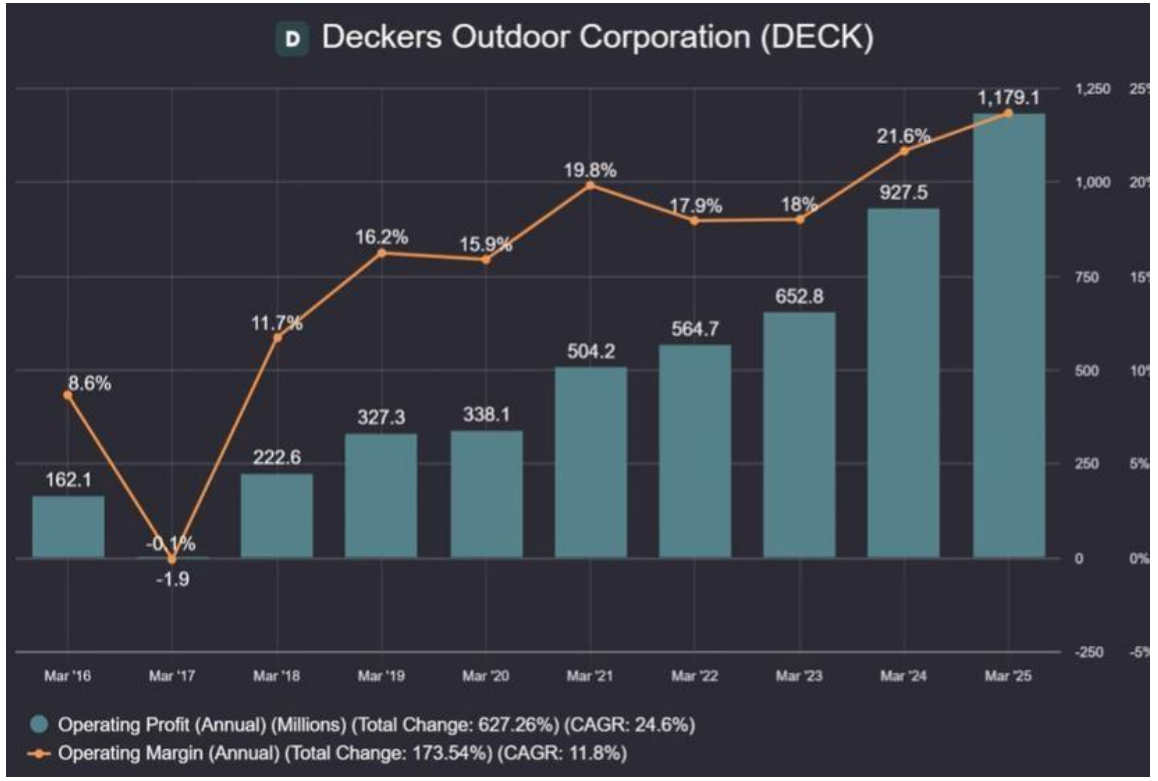
Empresas Comparables

	DECK	NIKE	UA	BIRK	ONON	CROX
EV (bn)	10,39	58,9	3,22	6,09	8,53	7,05
Market Cap (bn)	11,52	59,89	2,24	7,49	9,27	5,54
Precio (USD)	83,84	47,15	5,16	34,2	28,13	115,39
P/B	5,2	3,83	1,55	1,9	3,97	4,01
P/E	12	18,28	26,53	15,99	18,86	9,98
Forward P/E	10,12	17,6	0,65	12,1	13,56	7,72
PEG	0,96	4,17	0,45	0,75	0,36	1,14
ROE	42,56%	22,14%	-29,42%	12,45%	24,23%	42,3%

Análisis Financiero

Resultados Financieros





Análisis Financiero

Recomendaciones Analistas

	UBS	PIPER SANDLER		BARCLAYS
Target	USD 161	USD 100	USD 105	USD 133
Nombre	UBS	Piper Sandler	Bank of America	Barclays

Existe una gran dispersión del target de precio entre las principales calificadoras/bancos. El target promedio es de 122 USD y la mediana de los targets es de 120 USD.



5 Evaluación de Riesgos

Evaluación de Riesgos

Riesgos

- **Guerra y precio del petróleo:** Deckers posee sus fábricas principalmente en Vietnam, China e Indonesia. Deckers ha pagado USD120 millones en aranceles IEEPA que representan aproximadamente un **2% de sus ventas**. Ya comenzaron con la tramitación para la devolución de estos aranceles. Por lo que el riesgo arancelario es muy importante para Deckers.

- **Moneda:** Riesgo bajo debido a que su principal mercado actual es EEUU. Igualmente, la empresa declaró que a medida que tengan mayor impacto en el resto del mundo, se aplicarán coberturas ante el riesgo de tipo de cambio.

- **Consumo:** En julio de 2026, el PCE nominal aumentó 0,2% mensual, pero el gasto en bienes cayó USD49.900 millones, mientras que el gasto en servicios aumentó USD86.200 millones.

- **Desaceleración de crecimiento de HOKA:** FY26 HOKA creció un 16,1% y en FY27 solo un 7,7%. Pese a esto, el crecimiento de las ventas del canal DTC han aumentado un 17,3%.



6 DCF

DCF

10-K FY 26

Results of Operations

Year Ended March 31, 2026, Compared to Year Ended March 31, 2025. Results of operations were as follows:

	Years Ended March 31,					
	2026		2025		Change	
	Amount	% [1]	Amount	% [1]	Amount	%
Net sales	$ 5,472,296	100.0 %	$ 4,985,612	100.0 %	$ 486,684	9.8 %
Cost of sales	2,314,570	42.3	2,099,949	42.1	(214,621)	(10.2)
Gross profit	3,157,726	57.7	2,885,663	57.9	272,063	9.4
Selling, general, and administrative expenses	1,894,823	34.6	1,706,571	34.3	(188,252)	(11.0)
Income from operations	1,262,903	23.1	1,179,092	23.6	83,811	7.1
Total other income, net	(63,453)	(1.2)	(64,207)	(1.3)	(754)	(1.2)
Income before income taxes	1,326,356	24.2	1,243,299	24.9	83,057	6.7
Income tax expense	302,285	5.5	277,208	5.5	(25,077)	(9.0)
Net income	1,024,071	18.7	966,091	19.4	57,980	6.0
Total other comprehensive income, net of tax	13,735	0.3	1,079	—	12,656	1,172.9
Comprehensive income	$ 1,037,806	19.0 %	$ 967,170	19.4 %	$ 70,636	7.3 %
Net income per share						
Basic	$ 7.04		$ 6.36		$ 0.68	10.7 %
Diluted	$ 7.02		$ 6.33		$ 0.69	10.9 %

	Years Ended March 31,	
	2026	2025
Income tax expense	$ 302,285	$ 277,208
Effective income tax rate	22.8 %	22.3 %

	As of March 31,	
	2026	2025
Prepaid expenses	(10,239)	(8,727)
Operating lease assets	(31,925)	(29,189)
Depreciation of property and equipment	(25,825)	(23,359)
Other	(5,779)	(1,702)
Total deferred tax liabilities	(73,768)	(62,977)
Deferred tax assets, net	$ 68,501	$ 77,591

	Years Ended March 31,			
	2026	2025	Change	
	Amount	Amount	Amount	%
Net cash provided by operating activities	$ 1,181,955	$ 1,044,523	$ 137,432	13.2 %
Net cash used in investing activities	(84,612)	(75,003)	(9,609)	(12.8)
Net cash used in financing activities	(1,084,044)	(581,334)	(502,710)	(86.5)
Effect of foreign currency exchange rates on cash and cash equivalents	4,762	(1,049)	5,811	554.0
Net change in cash and cash equivalents	$ 18,061	$ 387,137	$ (369,076)	(95.3)%

DCF

Datos Base

FY 26	
Ingresos Totales (mill USD)	5.472
EBIT	1.263
Margen EBIT	23,10%
Impuestos	22,80%
Dep y Amort (mill USD)	68,5
CapEx (mill USD)	85
Caja y Equivalentes (mill USD)	1.917
Deuda Financiera (mill USD)	10

TradingView	
Precio Acción	85,8
N° Acciones	136.730.000

WACC

Fórmulas Usadas

$$E(R_i) = R_f + \beta_i(E(R_m) - R_f)$$

$E(R_i)$ = Expected Return

R_f = Risk-free rate

β_i = Beta

$E(R_m)$ = Expected market return

$$WACC = \frac{E}{E+D} * R_E + \frac{D}{E+D} * R_D * (1-T)$$

WACC

Cálculo

E(R)	
Bono Americano 10Y (R_f)	4,30%
Beta	1,11
$E(R_m)$	9,6%
$E(R)$	**10,18%**

WACC	
E/(E+D)	98%
$E(R)$	10,18%
D/(E+D)	2%
R_d	3,5%
Impuestos	22,8%
WACC	**10,03%**

DCF

Caso Base

Supuestos

Caso Base	FY2027	FY 2028	FY 2029	FY 2030	FY 2031
Crecimiento Ingresos	8%	7,5%	7%	6,5%	5%
Margen EBIT	23,50%	23,80%	24%	24%	24,50%
Impuestos	22,80%	22,80%	22,80%	22,80%	22,80%
Dep y Amort (% de los ingresos)	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
CapEx (% de los ingresos)	1,60%	1,60%	1,60%	1,60%	1,60%
Variación Capital de trabajo	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%

Caso Base	FY 2026	FY2027	FY 2028	FY 2029	FY 2030	FY 2031
Ingresos	5472,00	5909,76	6352,99	6797,70	7239,55	7601,53
Crecimiento YoY		0,08	0,08	0,07	0,07	0,05
Margen EBIT	0,23	0,24	0,24	0,24	0,24	0,25
EBIT	1263,00	1388,79	1508,84	1631,45	1755,59	1862,37
Impuestos	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Ingresos post Impuestos	975,04	1072,15	1164,82	1259,48	1355,32	1437,75
Dep y Amort (+)	68,50	88,65	89,98	91,33	92,70	94,09
Capex (-)	85,00	94,56	101,65	108,76	115,83	121,62
Variación de ingresos		437,76	443,23	444,71	441,85	361,98
Cambio en el C. de trabajo (-)		10,94	11,08	11,12	11,05	9,05
FCF no apalancado		1055,29	1142,07	1230,92	1321,13	1401,17

DCF

Caso Base

	FY 27	FY 28	FY 2G	FY 30	FY 31	Total
VP FCF (mill USD)	958,9	943,1	923,6	900,7	868	**45G4,3**

Valor Terminal	
Crecimiento Perpetuo	4%
FCF FY 32 (mill USD)	1.457
Valor Terminal (mill USD)	24.085
VP Valor Terminal (mill USD)	14.921

Resultado	
Enterprise Value (mill USD)	19.516
Caja Neta (mill USD)	1.907
Valor Equity (mill USD)	21.423
Acciones en Circulación	136.730.000
Valor Intrínseco Acción (USD)	**156,6G**
Valor Actual (USD)	**85,8**
Retorno	**82,62%**

DCF

Caso Optimista

Caso Optimista	FY2027	FY 2028	FY 2029	FY 2030	FY 2031
Crecimiento Ingresos	8%	8,0%	9%	9,0%	9,5%
Margen EBIT	23,50%	23,50%	24%	24%	24,50%
Impuestos	22,80%	22,80%	22,80%	22,80%	22,80%
Dep y Amort (% de los ingresos)	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
CapEx (% de los ingresos)	1,60%	1,60%	1,60%	1,60%	1,60%
Variación Capital de trabajo	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%

Caso Optimista	FY 2026	FY2027	FY 2028	FY 2029	FY 2030	FY 2031
Ingresos	5472,000	5909,760	6382,541	6956,969	7583,097	8303,491
Crecimiento YoY		0,080	0,080	0,090	0,090	0,095
Margen EBIT		0,235	0,240	0,245	0,248	0,250
EBIT	1263,000	1388,794	1531,810	1704,458	1876,816	2075,873
Impuestos	0,228	0,228	0,228	0,228	0,228	0,228
Ingresos post Impuestos	975,036	1072,149	1182,557	1315,841	1448,902	1602,574
Dep y Amort (+)	68,500	88,646	89,976	91,326	92,696	94,086
Capex (-)	85,000	94,556	102,121	111,312	121,330	132,856
Variación de ingresos		437,760	472,781	574,429	626,127	720,394
Cambio en el C. de trabajo (-)		10,944	11,820	14,361	15,653	18,010
FCF no apalancado		1055,295	1158,593	1281,495	1404,615	1545,794

DCF

Caso Optimista

	FY 27	FY 28	FY 2G	FY 30	FY 31	Total
VP FCF (mill USD)	958,9	956,7	961,5	957,7	957,6	**47G2,4**

Valor Terminal	
Crecimiento Perpetuo	4%
FCF FY 32 (mill USD)	1.607
Valor Terminal (mill USD)	26.575
VP Valor Terminal (mill USD)	16.464

Resultado	
Enterprise Value (mill USD)	21.256
Caja Neta (mill USD)	1.907
Valor Equity (mill USD)	23.163
Acciones en Circulación	136.730.000
Valor Intrínseco Acción (USD)	**16G,42**
Valor Actual (USD)	**85,8**
Retorno	**G7,45%**

DCF

Caso Pesimista

Caso Pesimista	FY2027	FY 2028	FY 2029	FY 2030	FY 2031
Crecimiento Ingresos	4%	3,0%	2,5%	2,0%	2%
Margen EBIT	23,50%	22,00%	21%	20%	19,00%
Impuestos	22,80%	22,80%	22,80%	22,80%	22,80%
Dep y Amort (% de los ingresos)	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
CapEx (% de los ingresos)	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Variación Capital de trabajo	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%

Caso Pesimista	FY 2026	FY2027	FY 2028	FY 2029	FY 2030	FY 2031
Ingresos	5472,000	5690,880	5861,606	6008,147	6128,309	6250,876
Crecimiento YoY		4%	3,0%	2,5%	2,0%	2%
Margen EBIT		22,00%	21,50%	21%	20%	19,00%
EBIT	1263,000	1251,994	1260,245	1261,711	1225,662	1187,666
Impuestos	0,228	0,228	0,228	0,228	0,228	0,228
Ingresos post Impuestos	975,036	966,539	972,909	974,041	946,211	916,878
Dep y Amort (+)	68,500	85,363	86,644	87,943	89,262	90,601
Capex (-)	85,000	170,726	175,848	180,244	183,849	187,526
Variación de ingresos		218,880	170,726	146,540	120,163	122,566
Cambio en el C. de trabajo (-)		5,472	4,268	3,664	3,004	3,064
FCF no apalancado		875,704	879,437	878,076	848,620	816,889

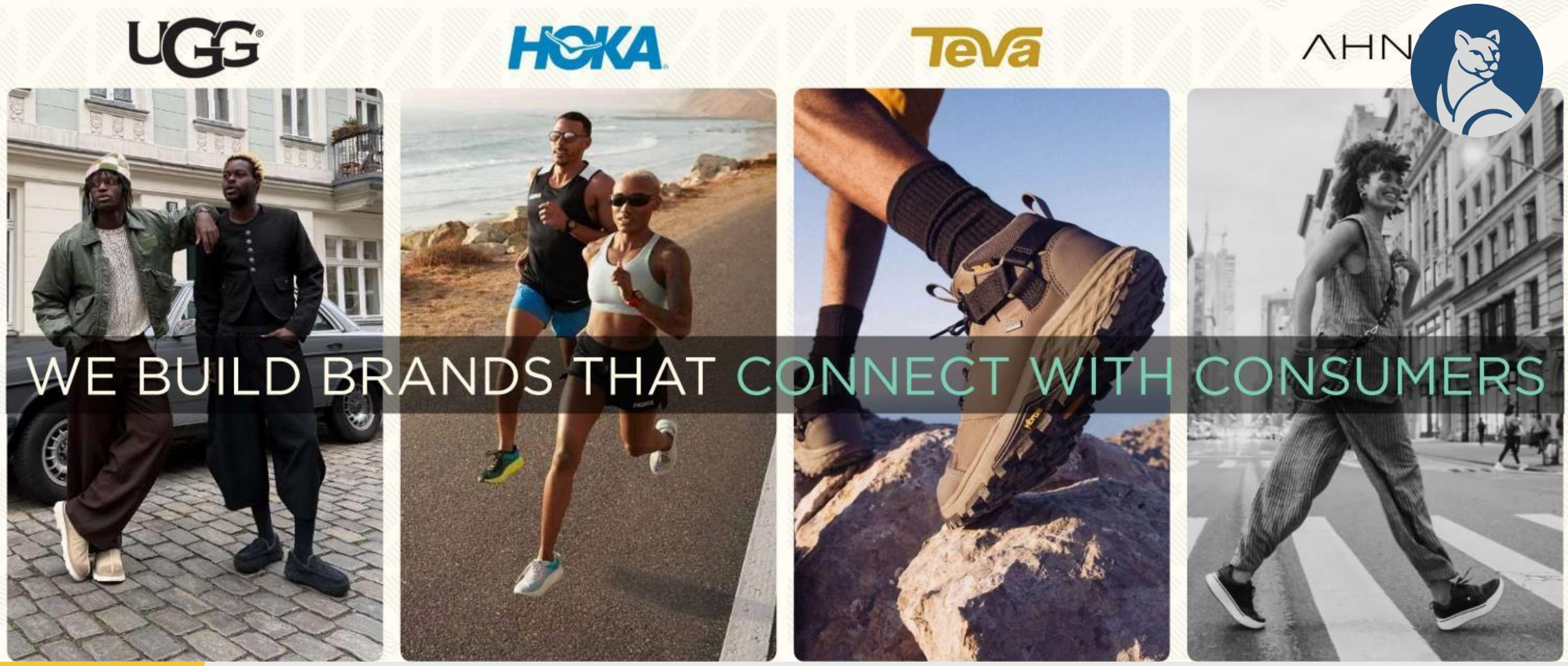
DCF

Caso Pesimista

	FY 27	FY 28	FY 2G	FY 30	FY 31	Total
VP FCF (mill USD)	795,7	726,2	658,8	578,6	506,1	**3265,4**

Valor Terminal	
Crecimiento Perpetuo	2%
FCF FY 32 (mill USD)	833
Valor Terminal (mill USD)	10.351
VP Valor Terminal (mill USD)	6.413

Resultado	
Enterprise Value (mill USD)	9.678
Caja Neta (mill USD)	1.907
Valor Equity (mill USD)	11.585
Acciones en Circulación	136.730.000
Valor Intrínseco Acción (USD)	**84,74**
Valor Actual (USD)	**85,8**
Retorno	**-1,24%**



7 Conclusión

Conclusión

Resumen

- Deckers en los últimos 2 años ha sido duramente castigada por la situación internacional y la desaceleración de la marca HOKA.

- Este castigo es desmesurado si observamos sus métricas, ya que la empresa ha tenido un sólido desempeño en los últimos años.

- Esperamos que su estrategia DTC tenga mayor significancia en los próximos años.

- Su poca deuda crea nuevas oportunidades de endeudamiento e inversiones.

Conclusión

Recomendación de Inversión

Comprar un **2% ahora** e ir haciendo **DCA hasta poseer un 5%** del portafolio en acciones de Deckers. Esto debido principalmente a la situación internacional.

Escenario Largo Plazo	Precio Estimado	Supuestos
Pesimista	USD 76 (-11,4%)	Desaceleración de ingresos. Aumento del CapEx debido a la situación internacional. Perdida de clientes por gran competencia. Precio llega a mínimos del 2025.
Base	USD 145 (+68,9%)	Se mantiene el crecimiento de la empresa. Market share se mantiene estable.
Optimista	USD 158 (+84,1%)	Se esclarece la situación internacional. Canal DTC triunfa y recaudan un mayor ingreso por venta. Expansión de marcas es exitosa.

Descuento arancelario: ~USD8,4 y ~USD11,2 por acción, equivalente a los USD120M anuales de aranceles IEEPA si se vuelven permanentes.

DECKERS BRANDS

Investment Club PUC
Pitch Deckers

8 de septiembre, 2026