Nike

NKE · Revisión v4 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 30/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 38.40 USD

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

Empresa:	8.20/10
Oportunidad:	7.20/10
NOTA FINAL:	7.70/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

La marca sigue siendo valiosa, pero 38,40 USD no es un precio barato sobre el beneficio que Nike guía hoy. China, Sportswear y Jordan exigen una recuperación pagada; antes de comprar o decidir mantener sin reservas hay que comprobar caja y cobertura del dividendo.

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 referencia. Acción ordinaria NYSE:NKE, informe de 30/10/2026 a 38,40 USD; fecha editorial 30/10/2026. Marca, atletas, distribución global y desarrollo de producto siguen siendo ventajas importantes. El canal directo no garantiza mayor rentabilidad si exige descuentos, publicidad y logística; perder relevancia frente a marcas locales chinas o especialistas en running puede ser duradero. No se confunde una cotización deprimida con una franquicia intacta.

Resultados y contraevidencia. Q1 FY27, terminado 31/08/2026: ingresos 11.213 millones USD, −4% reportado y −5% neutral a divisa, margen bruto 42,8% y BPA 0,48. La mejora de 60 puntos básicos y el crecimiento de deporte de rendimiento contrastan con China −26%, Sportswear y Jordan débiles según el original. La guía FY27 de ingresos a la baja en un dígito alto y BPA ajustado 1,15-1,35 no es recuperación conseguida. El ahorro Pace de 2.500 millones es acumulado, antes de costes y reinversión; no se añade entero cada año al beneficio.

Caja económica. El 10-Q concilia CFO Q1 de 135 millones USD menos capex pagado de 199 = −64 millones, frente a dividendos pagados de 610. Es estacional, no una anualización. El CFO contiene circulante y devolución arancelaria con su impuesto; no es ahorro perpetuo ni se suma de nuevo. Restar como diagnóstico el addback SBC de 158 daría −222 tras capex y remuneración económica, sin añadir dilución del mismo coste. El gasto comercial y de producto ya financia parte de la recuperación; no se resta dos veces ni se supone crecimiento gratis.

Balance y financiación. La primaria al 31/08 mantiene 8.400 millones USD de caja e inversiones cortas, no toda excedentaria: capital de trabajo, deuda, dividendos y transformación compiten por ella. La tabla del proveedor muestra 11.125 millones de deuda con base agregada que no equivale sin conciliación a deuda financiera neta excluyendo leases. Pace requiere aproximadamente 1.000 millones de cargos pretax hasta FY31, unos 300 en FY27, además de costes FY26 ya reconocidos. Liquidez no equivale a insolvencia, pero tampoco valida un dividendo superior al BPA guiado.

Valoración y exigencias del precio

A 38,40 USD, la guía ajustada 1,15-1,35 implica 33,39-28,44 veces, 30,72 en el centro de 1,25. El BPA LTM de tabla 2,09 da 18,37 veces, mientras portada cita 18,7 y EPS Actual 1,58: no son una base homogénea certificada. El beneficio pasado puede contener devolución arancelaria; no lo capitalizo como flujo recurrente. Dividendo trimestral 0,41 anualizado sería 1,64, 4,27% sobre precio, superior al centro de guía ajustada; rentabilidad por dividendo no prueba cobertura de caja.

Sensibilidad contemporánea propia, no DCF: BPA económico normalizado 1,25 a 18 veces da 22,50 USD; 2,00 a 20 veces, 40,00 USD; 2,75 a 22 veces, 60,50 USD. Normalizar a 2,00 exige mejorar la operación respecto a guía; no lo trato como hecho ni valor actual garantizado. Con 20 veces, el precio exige 1,92 USD de BPA económico, 54% por encima de 1,25. La variable decisiva es margen y caja después de recuperar producto y canal, no el objetivo externo de 46,70.

Retorno a cinco años bajo supuestos explícitos: BPA terminal de 1,25/2,50/3,50 y múltiplos de 15/20/22 dan precios futuros 18,75/50,00/77,00 USD. Con dividendos agregados hipotéticos de 4/6/7, la riqueza al final sería 22,75/56/84, aproximadamente −9,9%/+7,8%/+17,0% anual acumulado sin reinversión, no TIR. El central requiere duplicar el BPA guiado, inversión comercial y tecnológica pagada y superar costes de reestructuración; el favorable exige mucho más. No suma recompras gratis ni toda la caja al valor de beneficios que ya incluye su rendimiento.

Prueba de usos y comparación. Para distribuir unos 600 millones por trimestre y mantener inversión, Nike necesita caja anual normalizada materialmente superior a los dividendos, no un único trimestre de margen mejor. Si no aparece, el balance puede sostener transición durante un tiempo, pero el valor terminal debe reflejar menor caja o deuda. No doy por garantizada refinanciación ni el cobro recurrente de aranceles. GAP y Hugo Boss tienen otras categorías, geography y contabilidad; los PER bajos del original no se trasladan a Nike. Contrasto con su propia evolución de ventas, margen y conversión, sin valorar una vuelta automática al antiguo pico.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La recuperación puede tardar varias temporadas y consumir efectivo: exceso de oferta Jordan, limpieza digital en China y gasto de marketing compiten con el dividendo. Ahorros acumulados no equivalen a beneficio anual y cargos pretax no equivalen exactamente a desembolso del mismo trimestre. Los resultados FY28 y el plan financiero de un futuro Investor Day no se conocen al corte; no se anticipan como hechos.

Mejor argumento contra esperar: la marca mundial, la mejora del margen y el rendimiento deportivo pueden producir una recuperación potente antes de que el BPA lo muestre; vender una franquicia en el valle puede destruir valor. La respuesta es que 30,7 veces la guía y el dividendo sin cobertura trimestral requieren bastante éxito ya. No hay insolvencia acreditada ni fracaso irreversible demostrado, pero falta caja normalizada para una compra o una defensa incondicional de mantener.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,20: marca y alcance excelentes, rebajados en calidad completa por deterioro de relevancia, canal y conversión; no confundir historia de marca con resultados actuales. Oportunidad 7,20: la caída del precio no compensa automáticamente el BPA guiado menor y el coste de recuperar negocio. Nota Final 7,70: juicio propio de Esperar, no media; la combinación de turnaround caro y caja incierta limita convicción aunque el favorable sea atractivo.

Por qué podemos estar equivocados: el crecimiento de rendimiento y la disciplina de oferta podrían restaurar márgenes y caja mucho antes, haciendo excesiva la cautela. Qué cambiaría la opinión: periodos comparables de ventas de calidad y FCF después de reinversión que financien el dividendo sin vaciar balance. La parte menos respaldada es BPA económico terminal de 2,50-3,50 y el tiempo para alcanzarlo; puede cambiar la decisión, no sólo una décima.

Para entrar: Esperar a 38,40 USD. Para quien ya la tiene: revisar la posición con la caja y cobertura del reparto, sin convertir el consejo de no comprar en vender. La liquidez permite transición, pero la ausencia de cobertura normalizada impide afirmar mantener sin reservas. No se presupone pérdida personal, concentración o fiscalidad.

Revisar la posición: a 38,40 USD el beneficio guiado y la caja observada no respaldan mantener sin reservas un dividendo elevado durante la recuperación, pero tampoco acreditan una tesis rota que justifique vender ahora.

Mantener sólo mientras la liquidez financie la transición y los próximos periodos muestren avance hacia caja después de inversión que cubra el reparto sin deterioro persistente de balance.

Considerar reducir si continúa la salida de caja mientras ventas y márgenes no se estabilizan y el dividendo retrasa la reinversión necesaria para recuperar la marca.

Considerar vender si se demuestra pérdida duradera de relevancia y generación económica o si la financiación necesaria destruye el retorno aun con una recuperación razonable.

Salir antes de comprobar la recuperación puede perder el valor de una marca global que ya muestra mejora en rendimiento deportivo y margen bruto; la liquidez evita una venta forzada inmediata.

Falta demostrar caja normalizada después de reinversión y el plazo real de recuperación de China, Jordan y Sportswear.

Qué vigilamos

• Mantener sólo mientras la liquidez financie la transición y los próximos periodos muestren avance hacia caja después de inversión que cubra el reparto sin deterioro persistente de balance.

• Considerar reducir si continúa la salida de caja mientras ventas y márgenes no se estabilizan y el dividendo retrasa la reinversión necesaria para recuperar la marca.

Fuentes y alcance

investors.nike.com · nke 20260831 | 2026-10-02 | 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

Nike

NKE · v4 · Report 30/10/2026 · Reference 38.40 USD

Company 8.20/10 | Opportunity 7.20/10 | Overall 7.70/10

Wait

Risk: Medium-high

The brand remains valuable, but USD 38.40 is not cheap on the earnings Nike currently guides. China, Sportswear and Jordan require a funded recovery; cash and dividend coverage need checking before buying or holding without reservations.

Business, developments and cash

Business and reference. NYSE:NKE ordinary shares, report dated 30/10/2026 at USD 38.40; editorial date 30/10/2026. Brand, athletes, global distribution and product development remain important advantages. Direct distribution does not guarantee better economics if it requires discounting, advertising and logistics; loss of relevance to Chinese local brands and running specialists can endure. A depressed share price does not establish an intact franchise.

Results and counterevidence. Q1 FY27 ended 31/08/2026: revenue USD 11,213 million, down 4% reported and 5% currency-neutral, gross margin 42.8% and EPS 0.48. The 60-basis-point margin improvement and performance-sport growth contrast with China down 26% and weak Sportswear/Jordan in the original. FY27 high-single-digit revenue decline and adjusted EPS guidance of 1.15-1.35 do not constitute achieved recovery. Pace savings of 2,500 million are cumulative, before charges and reinvestment, rather than an annual profit addition.

Economic cash. The 10-Q reconciles Q1 CFO of USD 135 million minus paid capex of 199 to −64 million, versus dividends paid of 610. This is seasonal, not annualised. CFO includes working capital and a tariff recovery with associated tax; neither is perpetual savings or added again. As a diagnostic, subtracting the 158 SBC addback gives −222 after capex and economic remuneration, without charging dilution for the same cost. Commercial and product spending already funds part of recovery; it is not deducted twice or treated as free growth.

Balance sheet and funding. The 31/08 primary shows USD 8,400 million cash and short-term investments, not all surplus: working capital, debt, dividends and transformation compete for it. Vendor aggregate debt of 11,125 million is not automatically net financial debt excluding leases. Pace requires approximately 1,000 million pre-tax charges through FY31, around 300 in FY27, beyond FY26 costs already recognised. Liquidity does not mean insolvency, but does not validate a dividend above guided EPS either.

Valuation and price expectations

At USD 38.40, adjusted guidance of 1.15-1.35 implies 33.39-28.44 times, or 30.72 at midpoint 1.25. Table LTM EPS of 2.09 gives 18.37 times, versus cover P/E 18.7 and Actual EPS 1.58: these are not certified homogeneous bases. Past profit may include tariff recovery; I do not capitalise it as recurring cash. A quarterly dividend of 0.41 annualises to 1.64, 4.27% of price and above adjusted guidance midpoint; yield does not establish cash coverage.

My contemporary sensitivity, not a DCF: normalised economic EPS of USD 1.25 at 18 times gives 22.50; 2.00 at 20 gives 40.00; 2.75 at 22 gives 60.50. Normalising to 2.00 requires improvement over guidance and is neither fact nor guaranteed present value. At 20 times the price requires economic EPS of 1.92, 54% above 1.25. Margin and cash after product/channel investment are decisive, not the external 46.70 target.

Five-year returns under explicit assumptions: terminal EPS of USD 1.25/2.50/3.50 and multiples of 15/20/22 produce future prices of 18.75/50.00/77.00. Adding hypothetical aggregate dividends of 4/6/7 gives final wealth of 22.75/56/84, approximately −9.9%/+7.8%/+17.0% annualised without reinvestment, not an IRR. The central case requires doubling guided EPS, paid commercial/technology investment and overcoming restructuring costs; the favourable case needs much more. There are no free buybacks or addition of all cash to earnings value that already includes its income.

Uses of cash and comparison. To distribute around USD 600 million quarterly while investing, Nike needs normalised annual cash materially exceeding dividends, rather than one improved-margin quarter. If it fails to appear, the balance sheet can support transition temporarily, but terminal value must reflect lower cash or more debt. Neither refinancing nor recurring tariff recovery is guaranteed. GAP and Hugo Boss have different categories, geography and accounting; low original P/Es cannot be transferred to Nike. I compare with Nike's own sales, margin and conversion rather than an automatic return to historic peaks.

Risks and monitoring

Recovery may take several seasons and consume cash: excess Jordan supply, Chinese digital cleanup and marketing compete with dividends. Cumulative savings are not annual profit and pre-tax charges are not exactly same-quarter payments. FY28 outcomes and a future Investor Day financial plan are unknown at the cutoff and are not anticipated as facts.

The strongest objection to waiting is that global brand, margin improvement and performance sports could deliver a strong recovery before EPS reflects it; selling a franchise at the trough can destroy value. The reply is that 30.7 times guidance and a dividend without quarterly cash coverage already require considerable success. Neither insolvency nor irreversible failure is established, but normalised cash remains insufficiently evidenced for buying or an unconditional hold.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.20: excellent brand and reach, limited in complete quality by relevance, channel and cash-conversion deterioration; brand history is not current performance. Opportunity 7.20: a price fall does not automatically offset lower guided EPS and the cost of recovery. Overall 7.70: my Wait judgment, not an average; an expensive turnaround and uncertain cash constrain conviction despite attractive upside in the favourable case.

Why we could be wrong: performance growth and supply discipline could restore margins and cash much sooner, making caution excessive. What would change the judgment: comparable periods of quality sales and FCF after reinvestment funding dividends without draining the balance sheet. The least-supported input is terminal economic EPS of 2.50-3.50 and the time needed; it can change the decision rather than a decimal alone.

For entry: Wait at USD 38.40. For existing owners: review the position using cash and distribution coverage rather than translating no-buy into sell. Liquidity supports transition, but absent normalised coverage prevents an unqualified hold. Personal losses, concentration and tax are not assumed.

Review the position: at USD 38.40 guided earnings and observed cash do not support an unqualified hold with high dividends during recovery, but do not establish a broken thesis warranting sale now either.

Retain only while liquidity funds the transition and upcoming periods progress toward cash after investment covering distributions without persistent balance-sheet deterioration.

Consider reducing if cash outflows continue without sales and margin stabilisation and dividends delay the reinvestment needed to restore brand strength.

Consider selling if lasting loss of relevance and economic generation is established or required financing destroys returns even under reasonable recovery assumptions.

Selling before recovery is tested could forfeit the value of a global brand already improving in performance sports and gross margin; liquidity prevents an immediate forced sale.

Normalised cash after reinvestment and the actual recovery timing for China, Jordan and Sportswear remain unproven.

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.