

SFIX (NASDAQ:SFIX)

07/06: SFIX: Ventas minoristas: Inteligencia artificial aplicada a la venta de indumentaria y accesorios.

Stitch Fix Inc.

La empresa se dedica a la venta de indumentaria, accesorios y calzado a través de su plataforma digital y su aplicación móvil en los Estados Unidos.

Con sus oficinas centrales en San Francisco, California, y una planta permanente de 8000 empleados, la compañía adoptó su nombre actual en octubre de 2011, luego de ser conocida como "Rack Habit Inc."

SFIX se diferencia de sus competidores por enviar cajas con productos pre-seleccionados por sus estilistas (apoyados en algoritmos de preferencias basados en inteligencia artificial) a los hogares de sus clientes, para que éstos puedan decidir conservarlos (abonando su costo), o devolverlos sin cargo.

Esta nueva metodología cobró impulso en el mes de abril, acompañada por un recambio de los principales directivos de la compañía que abandonaron un enfoque más tradicional para adentrarse en uno más agresivo.

Dada la imposibilidad de acercarse a las tiendas físicas durante la crisis sanitaria, dicha estrategia de ventas resultó de gran utilidad para que la empresa pudiera enfrentar la situación en mejor posición que algunos de sus competidores.

Otra de las compañías de sector que mejor sobrellevó las dificultades fue NIKE.

En su caso, y luego de un breve retroceso al inicio de la pandemia, se valió de las ventas online y revirtió rápidamente la tendencia inicial apoyado en la reapertura de la mayoría de sus tiendas físicas en el primer trimestre de 2021. Sin ir más lejos, para el año próximo, y bajo un supuesto escenario de vuelta a la normalidad, Nike espera que sus ingresos y ganancias crezcan un 13% y 27% respectivamente.

Stitch Fix podría ser considerada como una acción especulativa.

Su modelo de operaciones difiere tanto del resto de los portales de comercialización de indumentaria como de los sitios de venta directa.

Según analistas de Wall Street, esta semana, tanto *Stitch Fix* como *FuelCell Energy*, aunque desde dos ópticas diferentes, proveerán perspectivas acerca del desenvolvimiento del mercado estadounidense post-confinamiento y plantearán un escenario posible para los próximos meses.

En el campo de la indumentaria, al momento se sabe que la reapertura económica benefició a competidores como *Revolve Group (RVLV)*, que reportaron ventas excepcionales durante los meses de marzo y abril de este año.

Según cifras oficiales, las ventas totales del sector pasaron de US\$16.6 mil millones en febrero a US\$24 mil millones en marzo.

Expectativas para el resto del año

Las expectativas de la compañía son un tanto conservadoras. Es de considerar que fueron esbozadas previo al paquete de medidas de alivio económico de US\$1.3 billones dictado por el presidente norteamericano, que incluyó cheques de US\$1400 en estímulos para gran parte de la población estadounidense.

Para el próximo trimestre, SFIX espera un crecimiento interanual de entre 21.8 y 24%, por encima del 20.6% estimado por Wall Street.

Al cierre de la operatoria regular, se esperaban los resultados para el tercer trimestre fiscal que abarca desde el mes de febrero hasta abril de este año. La compañía esperaba ingresos de entre US\$505 a US\$515 millones, lo que representaría un crecimiento de entre 36 y 39%

Resultados trimestrales: Tercer trimestre fiscal 2021: Pérdidas menores a las esperadas

La compañía informó pérdidas netas por un total de US\$18.8 millones, equivalentes a US\$0.18 centavos por acción y comparables a US\$33.9 millones (0.33 centavos) del mismo período del año anterior.

Los analistas esperaban pérdidas de 0.27 centavos por acción.

Los ingresos se incrementaron de manera significativa, para pasar de US\$371.7 millones a US\$535.6, marcando un avance del 44% y superando aquí también el estimado de US\$511 millones.

Por su parte, los ingresos por cliente activo descendieron con respecto al año anterior, ubicándose en 481 dólares, pero superaron en un 3% las cifras del trimestre anterior.

En cuanto al número total de clientes activos, éstos sobrepasaron los 4.1 millones, hecho que significó un crecimiento interanual del 20%. De manera efectiva, fueron 23.4000 clientes adicionales desde la finalización del segundo trimestre.

La compañía se mostró inspirada en construir un ecosistema de experiencias personalizadas en cuanto a vestimenta y accesorios. Sin embargo, continúa intentando disminuir la demora desde que recibe las órdenes y éstas llegan a los depósitos, ya que este tipo de obstáculos impactaron negativamente en los últimos resultados.

En el comunicado del día de hoy, la compañía pronosticó ventas anuales de entre US\$2.07 y US\$2.08 mil millones, equivalentes a un crecimiento de entre 20.9 y 21.5%

La empresa divulgó que dentro del sector indumentaria masculina ha vuelto a crecer la demanda de trajes y camisas, y que actualmente las ventas de sastrería superan a las de indumentaria informal, dando un claro indicio de la reactivación

Además, sugirió ingresos netos de entre US\$540 y US\$550 millones para el cuarto trimestre fiscal, superando el pronóstico de los analistas fijado en US\$534.8 millones.

Anteriormente, y debido a la incertidumbre causada por la pandemia, SFIX había bajado sus perspectivas para el resto del año, pronosticando un crecimiento en las ventas de entre 18 y 20%

El objetivo de SFIX hacia el final del presente año fiscal se orienta en poder ofrecer su servicio de ventas directas tanto a nuevos clientes como a los ya existentes.

En la operatoria regular, SFIX logró una suba del 4.36%, mientras que, en el horario extendido, las acciones de Stitch Fix reportaban una suba adicional del 16.41%, luego de haber logrado superar momentáneamente en un 17% al valor de cierre.

La acción finalizó la jornada regular en US\$57.94 y se encuentra muy por debajo del valor máximo de las últimas 52 semanas, de US\$113.76, registrado el 27 de enero de este año.

Karina Rava - Rava Bursátil
25 de mayo 277 Piso 5 (C1002ABE) C.A.B.A.
Tel: (011) 4343-9421
karinarava@rava.com
www.rava.com