

NKE: sin señales de rebote

Juan Pablo Iacarusso

Analista de Equity

jpi@gruposbs.com

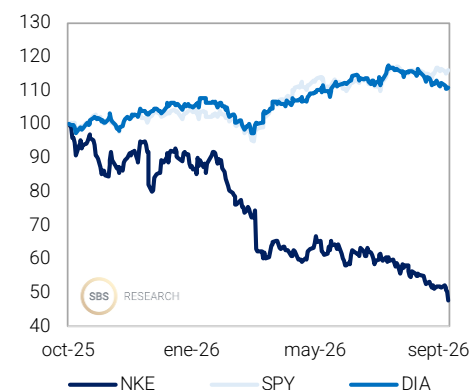
Ayer por la tarde **NKE** presentó sus resultados correspondientes a su **1T27**, durante el cual los ingresos experimentaron una disminución del **4% a/a**, ubicándose en **USD11,2bn**. Esta caída se debió principalmente a los descensos en China y EMEA, la contracción del 28% en los ingresos de la marca Converse, y a las acciones estratégicas de la empresa para reducir deliberadamente la oferta en productos de estilo de vida, como el recorte de casi un 50% en los envíos del modelo Dunk y la limitación en los lanzamientos de calzado Jordan Retro. En contraste con los ingresos, los márgenes de rentabilidad mostraron una evolución positiva, destacando una expansión de 60 puntos básicos a/a en el margen bruto para situarse en el 42,8%.

En Norteamérica, los ingresos alcanzaron los **USD5,12bn**, lo que representa un crecimiento del **2% a/a** tanto en términos reportados como neutrales de divisas, mientras que el EBIT de la región aumentó un 3% hasta los **USD1,17bn**. Este desempeño positivo estuvo impulsado por el canal mayorista, que creció un 9%, y por la solidez en la cartera de rendimiento (performance), liderada por categorías como running, fútbol global y baloncesto. No obstante, estos avances se vieron parcialmente contrarrestados por una caída del 6% en las ventas directas (NIKE Direct) y por el impacto de los recortes deliberados en la oferta y volumen de lanzamientos de la línea Jordan Retro.

En la región de EMEA, los ingresos disminuyeron un **5% a/a** hasta situarse en **USD3,1bn**, mientras que el EBIT sufrió una ligera contracción del 1%, cerrando en **USD728mn**. La principal causa del descenso en la facturación fue la caída del 11% en el segmento de calzado y un retroceso del 12% en el canal NIKE Direct, influenciados por la debilidad del mercado en la categoría de estilo de vida (lifestyle). A pesar de ello, el segmento de rendimiento ofreció cierto respaldo con crecimientos en categorías como entrenamiento (training), sumado al incremento del 5% en las ventas de indumentaria y equipamiento.

NKE vs SPY y DIA

Base 2-oct-2025 = 100



Fuente: SBS Research, Reuters

Ratios de valuación

Múltiplos en base a últimos 12 meses

	1T26	4T26	1T27
P/E	38,21	21,69	21,80
P/BV	8,18	4,52	4,42
EV/EBIT	31,52	16,94	16,76
DN/EBIT	0,73	0,52	0,70
Leverage (A/PN)	2,77	2,58	2,48
Endeudamiento (P/PN)	1,77	1,58	1,48

Fuente: SBS Research, Nike

Estado de resultados consolidado

En USDmn

	1T27	1T26	% Variación
Estado de Resultados	USDmn	USDmn	% a/a
Ventas	11.213	11.720	-4,3%
COGS	6.415	6.777	-5,3%
SGA	3.910	4.016	-2,6%
EBIT	907	904	0,3%
Margen EBIT%	8,1%	7,7%	
Resultado Financiero	-14	-18	-22,2%
Otros	19	-23	n.a.
IIGG	-209	-195	7,2%
Ganancia Neta	712	727	-2,1%
EPS	0,48	0,49	-2,0%

Fuente: SBS Research, Nike

Ventas por segmento

En USDmn, valores reportados

	1T27	1T26	% Variación
Ventas por Region	USDmn	USDmn	% a/a
Norte America	5.127	5.020	2,1%
EMEA	3.176	3.331	-4,7%
China	1.180	1.512	-22,0%
APAC & Latam	1.463	1.490	-1,8%
Converse y Otros	267	367	-27,2%
Total	11.213	11.720	-4,3%
Norte America	46%	43%	
EMEA	28%	28%	
China	11%	13%	
APAC & Latam	13%	13%	
Converse y Otros	2%	3%	

Fuente: SBS Research, Nike

En China, la compañía registró la mayor contracción del trimestre, con una caída del 22% a/a en sus ingresos reportados hasta los USD1,18bn y un desplome del 34% en su EBIT, que descendió a USD248mn. Este deterioro responde directamente a la estrategia deliberada de reestructurar el mercado digital para eliminar canales no rentables que realizaban descuentos profundos y diluían la marca, así como a la necesidad de modernizar las tiendas físicas de sus socios comerciales. Como contrapeso parcial dentro de la región, el segmento de running mantuvo una dinámica positiva, registrando su sexto trimestre consecutivo de crecimiento.

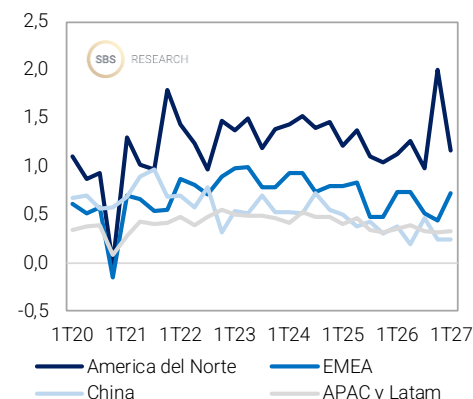
En Asia Pacífico y América Latina, los ingresos decrecieron un 2% a/a en términos reportados, pero se mantuvieron planos (0%) en base neutral de divisas, sumando USD1,4bn, en tanto que el EBIT se redujo un 7% hasta los USD324mn. La estabilidad en las ventas a tipo de cambio constante estuvo impulsada por el crecimiento de las ventas al por mayor (+2% neutral de divisas) y el aumento en indumentaria (+4% neutral de divisas). Sin embargo, la rentabilidad regional y los ingresos totales se vieron presionados por descuentos en las ventas de calzado (-1% neutral de divisas) y por una caída del 3% neutral de divisas en el canal directo.

Para el futuro, NIKE anticipa un período de transición y ajustes mientras reestructura sus negocios clave. **Para el año fiscal 2027 completo, proyecta una disminución de sus ingresos en el rango de un dígito alto, un resultado operativo (EBIT) que caerá en un porcentaje mayor que el de las ventas debido al desapalancamiento de costos fijos**, y un EPS ajustado de entre USD1,15 y USD1,5. Específicamente para el próximo trimestre, la empresa prevé que las tasas de crecimiento continuarán bajo presión secuencial, enfrentando un obstáculo de aproximadamente 400 puntos básicos en los ingresos debido a comparaciones complejas frente al año anterior por las intensas promociones de la Cyber Week en EMEA y un alto volumen de ventas iniciales en Norteamérica, sumado a un esperado agravamiento en la caída de ventas en China. **Hacia el largo plazo, NIKE busca sanear el canal comercial restableciendo el modelo de escasez en la línea Jordan Retro, limpiando el ecosistema digital y escalando su programa de transformación "Pace", con el objetivo de generar USD2,5bn en ahorros acumulados para el año fiscal 2031** y presentar un nuevo marco de crecimiento a cinco años en su próximo Investor Day.

En lo que va de 2026, la acción de NKE cae un 48,2%. Los resultados y perspectivas de NIKE reflejan un período de profunda reorganización operacional en un entorno de ajuste estructural, un momento complejo marcado externamente por la reciente salida de la compañía del índice S&P 100 tras la pérdida de valor bursátil acumulada en los últimos años. **El principal foco de presión se localiza en las operaciones de China, donde la caída del 22% a/a en moneda constante exige un drástico saneamiento digital y comercial que tomará múltiples temporadas**, proceso que se sincroniza con una lenta recuperación en el resto de las regiones, evidenciada por los retrocesos en EMEA y APLA, así como por un tímido crecimiento del 2% en Norteamérica condicionado por la debilidad en el segmento de estilo de vida y la reducción deliberada en los volúmenes de Jordan y Sportswear. A pesar de este panorama de corto plazo y la necesidad de absorber el desapalancamiento operativo, NIKE busca reconducir su negocio apoyándose en la tracción de su cartera de rendimiento y en la reestructuración impulsada por el programa "Pace" para restaurar la rentabilidad del grupo a largo plazo.

EBIT por región

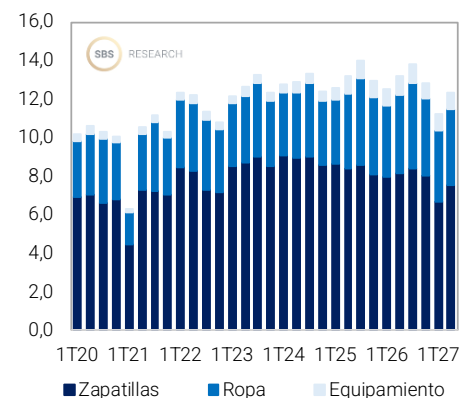
En USDbn



Fuente: SBS Research, Nike

Ingresos por producto

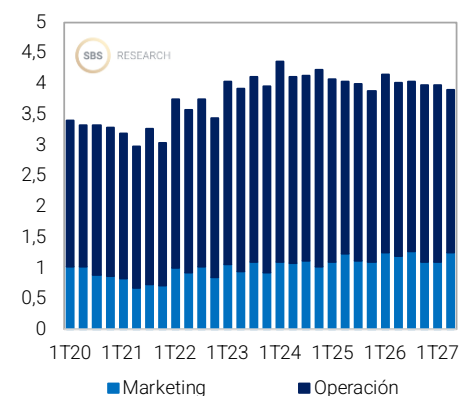
En USDbn



Fuente: SBS Research, Nike

Evolución de costos

En USDbn



Fuente: SBS Research, Nike



Para mayor información llámanos al **(011) 4894-1800**, a los siguientes contactos:

COMERCIAL

INSTITUCIONALES Y CORPORATIVOS

Gastón Donnadio

Int. 196 / gd@gruposbs.com

María Victoria Acuña

mva@gruposbs.com

Felipe Sanguinetti

fms@gruposbs.com

FINANZAS PERSONALES

Juan Ignacio Bialet

Int. 170 / jib@gruposbs.com

Julián Sznajderhaus

Int. 405/127 / jsz@gruposbs.com

Fernando Rama

frr@gruposbs.com

Ignacio Murua

im@gruposbs.com

Bautista De La Canal

bc@gruposbs.com

Lucas Gabriel Eiras

lge@gruposbs.com

SALES & TRADING

Francisco Bordo Villanueva

Int. 403 / fbv@gruposbs.com

Carlos Carafi

Int. 408 / cc@gruposbs.com

Jorge de Vera, CIIA

jdv@gruposbs.com

Lucas Dalmau

ld@gruposbs.com

Juan Matías Brandi

jmb@gruposbs.com

DISCLAIMER

La información incorporada en este documento proviene de fuentes públicas. Nada en este documento podrá ser interpretado como una oferta, invitación o solicitud de ningún tipo para realizar actividades con valores negociables u otros activos financieros. Tampoco constituye en sí una recomendación de contratación de servicios o inversiones específicas, ni suplanta la toma de decisiones de inversión, con el debido y previo asesoramiento legal, fiscal y contable a cargo del inversor. No se garantiza la genuinidad o veracidad de la información, ni se asume obligación alguna de actualizar cualquiera de los datos incorporados en el documento. Se encuentra prohibida la distribución o reproducción –total o parcial– de la información contenida en el documento.