Lands' End

ANÁLISIS PROFUNDO · Horizonte 5-10 años / 5-10 year horizon

NOTA FINAL: 6.10/10

Empresa: 6.70/10

Oportunidad actual: 5.80/10

Riesgo: Muy alto

Tesis 5-10 años: Reestructuración especulativa

Veredicto: EVITAR / NO INCORPORAR

Fecha del informe: 17/10/2026

reference_price: 9.85 USD

Fecha editorial: 19/10/2026 · Ticker: LE · Versión: 2

El precio pertenece al informe aportado; no es una cotización actual. / The reference is the supplied report price, not a live quote.

La ganancia WHP oculta una transformación que consume caja; falta rentabilidad recurrente financiada.

The WHP gain obscures a cash-consuming turnaround; wait for funded recurring economics.

Negocio y novedades / Business and developments

Empresa 6,70: marca, datos de clientes y Outfitters tienen valor, pero moda discrecional exige inventario, promociones y marketing. La estrategia de IA y mayor apertura de correos no demuestran retorno. Rejuvenecer clientes consume recursos y puede tensionar la lealtad del núcleo.

Oportunidad 5,80 a 9,85 USD: PER 0,83 capitaliza un beneficio no repetible. La primaria identifica ganancia de 491,622 millones USD por transferir propiedad intelectual y vender el control de 50% de la JV WHP; el cobro fue 300 millones, no otros 491,622. Sobre guía ajustada 0,44–0,72 el precio es 13,68–22,39 veces. Ni book 0,59 ni caída bursátil prueban valor realizable o caja.

Company6.70 reflects brand, customer data and Outfitters value, with intense discretionary-retail competition, inventory, promotions and marketing. AI plans and email open rates do not prove returns. Attracting younger customers requires spending and can strain the core audience.

Opportunity5.80 at USD9.85: P/E0.83 capitalises a non-recurring gain. The primary release identifies USD491.622m on IP transfer and sale of50% controlling JV interest, versus cash proceeds300m. They are not two recurring income streams. Adjusted EPS guidance0.44–0.72 implies13.68–22.39x. Low book multiples and share-price declines do not establish realisable value.

Valoración, caja y financiación / Valuation, cash and funding

Q2 ventas primarias 302 millones y neto 3,451, frente a ajustado 2,7; EBITDA ajustado 11,3 baja 25%. Margen 52% incluye recuperación arancelaria 24,9 millones. En la conciliación H1, neto 334,144 + reestructuración 34,967 + aranceles 11,900 + amortización JV 6,787 − recuperación 24,900 − ganancia WHP 491,622 + coste extinguir deuda 9,172 + efecto fiscal 118,721 = pérdida ajustada 0,831 millones. No se supone toda reestructuración no monetaria ni permanente. La mejora ecommerce 9% incluye envíos atrasados Q1; es fiscal 2026 terminado julio, no resultado futuro 2027.

H1 CFO −86,481 − capex 24,013 = −110,494 millones USD; menos SBC no monetaria 2,867 da −113,361 antes de otros ajustes, sin anualización. Interés pagado 6,710 e impuesto 25,988 ya están en CFO. Renta JV devengada 4,439 y distribución cobrada 2,411 se separan en el flujo: no se cuentan simultáneamente como dos ingresos. El impuesto diferido 57,073 no es una nueva fuente sostenible de caja.

La tabla distingue cobro WHP 300 millones, aportación JV 1,250 y amortización de préstamo 234,000. ABL neto creció 60 millones y la deuda del proveedor 76,7 no se trata como neta bancaria sin leases. Efectivo no restringido 16,1, inventario 342 y disponibilidad ABL 89,3 son de julio; el stock exige financiación hasta venderlo. Recompras 10,5 Q2 compiten con capex anual previsto 40 y marketing. Autorización restante no equivale a reparto comprometido.

Q2 primary revenue302m, net profit3.451m, adjusted profit2.7m and adjusted EBITDA11.3m, down25%, must be separated. Gross margin52% includes24.9m tariff recovery. H1 reconciliation in USDm: net334.144 + restructuring34.967 + tariff costs11.900 + JV amortisation6.787 − tariff recovery24.900 − WHP gain491.622 + debt-extinguishment cost9.172 + tax effects118.721 = adjusted loss0.831. Restructuring is not assumed all non-cash or non-recurring. Ecommerce growth9% includes delayed Q1 shipments; these are fiscal2026 results through July rather than future2027 execution.

H1 CFO minus86.481 less capex24.013 gives minus110.494m; less non-cash SBC2.867 gives minus113.361m before other normalisations, without annualisation. Cash interest6.710m and tax25.988m already enter CFO. JV accrued income4.439m differs from cash distributions2.411m, and the statement reconciles them rather than treating both as income. Deferred tax57.073m is not permanent extra cash.

The cash-flow statement separates WHP proceeds300m, JV contribution1.250m and term-loan repayment234m. Net ABL borrowing rose60m; the provider76.7m aggregate is not net bank debt without lease reconciliation. July unrestricted cash16.1m, inventory342m and ABL availability89.3m require seasonal funding until stock sells. Q2 buybacks10.5m compete with annual capex guidance40m and marketing. Remaining authorisation is not committed distribution.

Riesgos, cambios y fuentes / Risks, changes and sources

Revisión frente a v1: juicio vigente EVITAR / NO INCORPORAR, nota 6.10/10. Se repite H1/Q2 2026; cambia precio de referencia, alcance de contraste y juicio sobre caja/valoración, no se presenta como trimestre nuevo. Comparación con ficha pública anterior; sus notas e informes permanecen intactos.

Compared with the previous public page, this revision repeats H1/Q2 2026 and updates the report reference, source review and valuation judgment. Historical scores and reports remain unchanged. No return is calculated across different instruments or currencies.

Conclusión / Conclusion

Empresa 6,70: marca, datos de clientes y Outfitters tienen valor, pero moda discrecional exige inventario, promociones y marketing. La estrategia de IA y mayor apertura de correos no demuestran retorno. Rejuvenecer clientes consume recursos y puede tensionar la lealtad del núcleo.

Oportunidad 5,80 a 9,85 USD: PER 0,83 capitaliza un beneficio no repetible. La primaria identifica ganancia de 491,622 millones USD por transferir propiedad intelectual y vender el control de 50% de la JV WHP; el cobro fue 300 millones, no otros 491,622. Sobre guía ajustada 0,44–0,72 el precio es 13,68–22,39 veces. Ni book 0,59 ni caída bursátil prueban valor realizable o caja.

Nota final 6,10 y EVITAR / NO INCORPORAR: mantengo las tres notas después de cerrar extraordinarios y flujo. Beneficio económico hipotético 0,35/0,55/0,80 USD por acción a 10/13/16 veces produce 3,50/7,15/12,80 USD contemporáneos, sin DCF ni TIR. El caso medio no ofrece margen y el alto exige recuperación financiada. Los derechos JV retenidos pueden valer, pero su renta capitalizada y el capital no se suman de nuevo. Esperar caja posterior a royalties, WMS y marketing; no indica venta automática de una posición particular.

Company6.70 reflects brand, customer data and Outfitters value, with intense discretionary-retail competition, inventory, promotions and marketing. AI plans and email open rates do not prove returns. Attracting younger customers requires spending and can strain the core audience.

Overall6.10 and AVOID / DO NOT INITIATE preserve the own judgments after reconciling extraordinary profit and cash. Contemporaneous economic EPS assumptions0.35/0.55/0.80 at10x/13x/16x give USD3.50/7.15/12.80, not DCF or IRR. The central case offers no margin and the high case requires financed recovery. Retained JV rights may have value, but their capitalised income and capital are not counted twice. Wait for cash after royalties, WMS and marketing; this does not automatically instruct sale of a personal holding.

Documentación consultada / Consulted documents

1. 2026-09-03 · July31 fiscal2026 release; full financial and cash-flow tables