Evidika

Scientifically Enhanced Value
Global Equities High Conviction.

Disclaimer

Este documento no es un reporte de análisis, no proporciona ningún tipo de recomendación de inversión, ni asesoramiento legal, fiscal, ni de otra clase, la información aquí presentada es meramente didáctica e informativa, no es para la toma de decisiones y no garantiza de ninguna forma rendimientos en las inversiones. Asimismo, la información contenida en el documento se pública para su utilización general y no tiene en cuenta objetivos específicos de inversión, situación financiera o necesidades particulares de cualquier CLIENTE.

El contenido de esta tesis de inversión refleja exclusivamente el punto de vista de su autor, el cual no percibió compensación alguna de personas distintas a EVIDIKA. Dicho autor, no tiene ningún tipo de relación de negocios con alguna de las empresas que sus valores o instrumentos financieros derivados fueron mencionados dentro de este documento.

La retransmisión total o parcial de este documento está estrictamente prohibida. El análisis de la información de las empresas es propiedad de EVIDIKA y su uso tiene la finalidad exclusiva de ayudar a EVIDIKA en la toma de decisiones de inversión únicamente en los asuntos relacionados con su estrategia de inversión y no para la toma de decisiones de externos.

EVIDIKA ha obtenido la información y los materiales incluidos en este documento de fuentes consideradas como fiables, pero, si bien se han tomado medidas razonables para asegurarse de que la información contenida sea correcta, EVIDIKA no garantiza que sea exacta, completa, o actualizada y, consecuentemente, no debe confiarse en ella como si lo fuera. EVIDIKA declina expresamente cualquier responsabilidad por error u omisión en la información contenida en este documento. Asimismo, no se asume responsabilidad por ningún tipo de pérdidas que surjan del uso directo o indirecto del material presentado en este documento.

Esto documento esta dirigidos para individuos en México. El contenido en dicho documento no debe ser considerado como una oferta para comprar o vender valores o cualquier otro producto o servicio, a alguna persona en cualquier jurisdicción donde dicha oferta, solicitud, compra o venta sea ilegal según las leyes de dicha jurisdicción. Ninguno de los valores, productos o servicios aquí descritos ha sido autorizado para ser solicitado, ofrecido, comprado o vendido fuera de México.

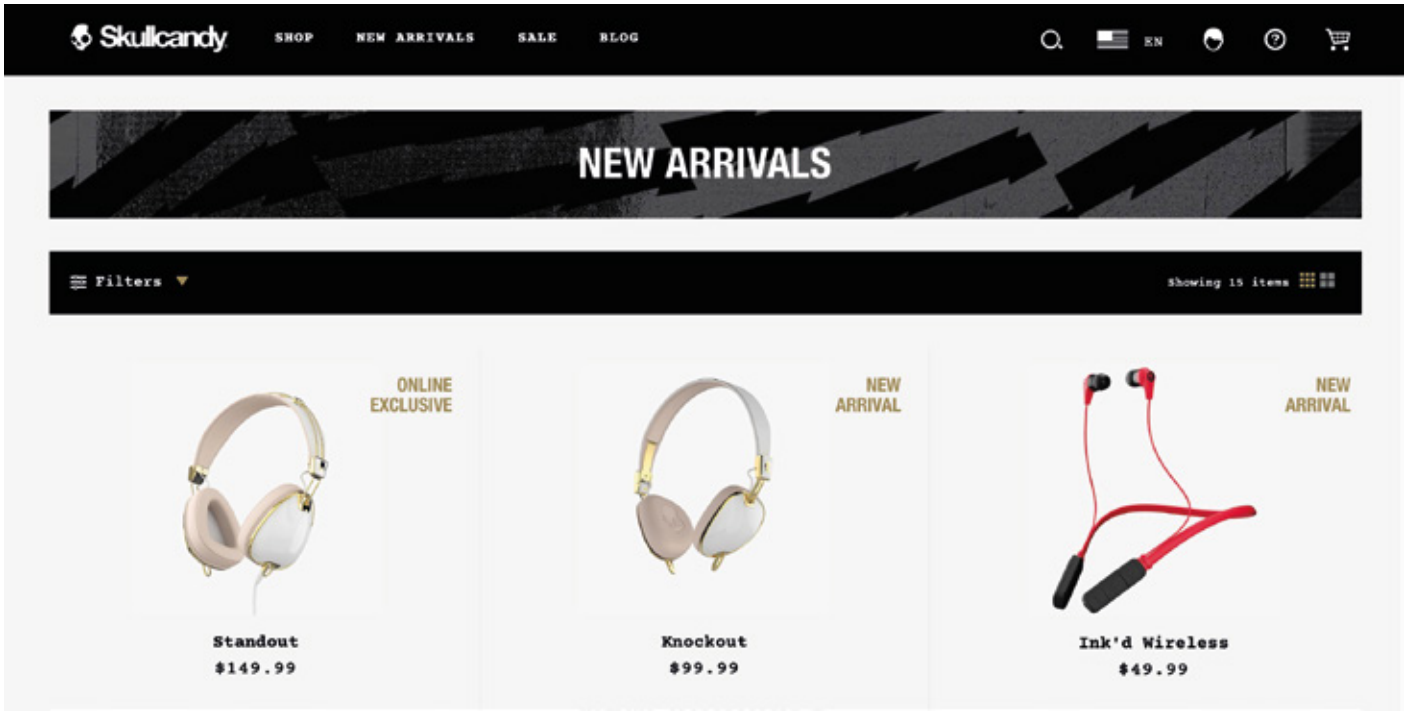
Todos los nombres comerciales, logotipos e imágenes utilizadas sobre la(s) empresa(s) a la que nos referimos en esta presentación son propiedad de sus respectivos dueños, quienes tienen todos los derechos de propiedad y uso.

Evidika

By Inbest&Co.

Skullcandy es una compañía que se especializa en diseñar, producir y vender audífonos y equipo de audio de calidad premium. Su principal mercado son aquellas personas cuyo estilo de vida incluye escuchar música y jugar videojuegos.

Las dos marcas que posee la compañía tienen una posición líder en el mercado en el que participan.



Sobre la Compañía

La compañía tiene dos marcas principales:

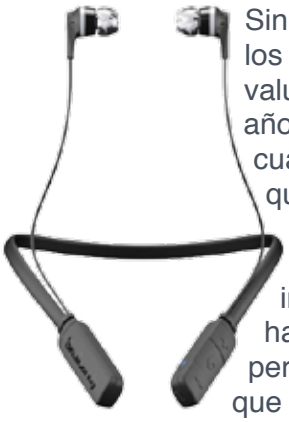
Skullcandy, la cual simboliza un estilo de vida joven, creativo y alternativo. Esta marca está dirigida a personas que escuchan música regularmente. Actualmente tiene una línea de productos con más de 25 modelos diferentes, incluyendo audífonos y bocinas.

ASTRO Gaming, es una marca de headsets para jugadores de videojuegos. Astro está enfocada al segmento premium del mercado y actualmente está creciendo sus ventas a tasas de doble digito ya que se encuentra en expansión internacional agresiva.

Tesis de Inversión

En el 2015 Skullcandy fue la marca #1 en cuanto a cantidad de audífonos vendidos en Estados Unidos.

La compañía actualmente se encuentra ejecutando una estrategia de expansión internacional con Astro Gaming y está expandiendo la línea de productos Skullcandy en una etapa donde todo indica que el mercado de audio está al borde de iniciar un cambio a favor de los audífonos inalámbricos. Es probable que si el iPhone 7 sale preparado para audífonos inalámbricos o bluetooth, esto inicie un aceleramiento en la fase de cambio de audífonos en el mercado, lo que probablemente generará un mayor nivel de ventas para Skullcandy.



Sin embargo, en los últimos años la compañía no ha superado las expectativas de los inversionistas, causando una desilusión en el mercado que ha generado una valuación pesimista y ha mantenido el precio de su acción bajo. Además, en el último año la compañía ha tenido problemas para mantener sus márgenes operativos, los cuales se encuentran deprimidos en relación al promedio histórico. Esto se debe a que el mercado donde participa es altamente competitivo. Sumado a esto, también se han presentado algunos contratiempos en la distribución de los productos y la administración del inventario para la expansión internacional. Por ejemplo, la industria de retail ha sufrido una transición importante en los últimos trimestres, hacia las ventas en línea, lo que ha creado una disminución en el tráfico de personas que visitan las tiendas convencionales (Best Buy, Target, Walmart etc.) que son uno de los canales principales de distribución de Skullcandy.

Sin duda la operación de la compañía es compleja y existe una fuerte competencia. Lo interesante es que actualmente eso ha generado que la acción de la compañía **se venda a un precio 15% menor a su capital de trabajo.** Es decir, en activos líquidos la empresa tiene:

$45.6 millones de dólares en efectivo
$46 millones en cuentas por cobrar
$43 millones en inventario terminado
$16.8 millones en gastos pre-pagados

Sumando así activos líquidos por $152 millones de dólares. Si restamos a estos activos la deuda total de la compañía, que es de $29.9 millones de dólares, nos queda un **capital de trabajo neto de $120 millones** y la compañía se vende en el mercado a un precio de **$105 millones de dólares.**

Tesis de Inversión

Por lo regular, cuando a una empresa se la valúa a un precio menor que su capital de trabajo neto es porque la compañía es ineficiente o no tiene un modelo de negocios rentable. En el caso de Skullcandy, el mercado ya espera que esto suceda con la compañía, por lo que ya ve reflejado en el precio de su acción.

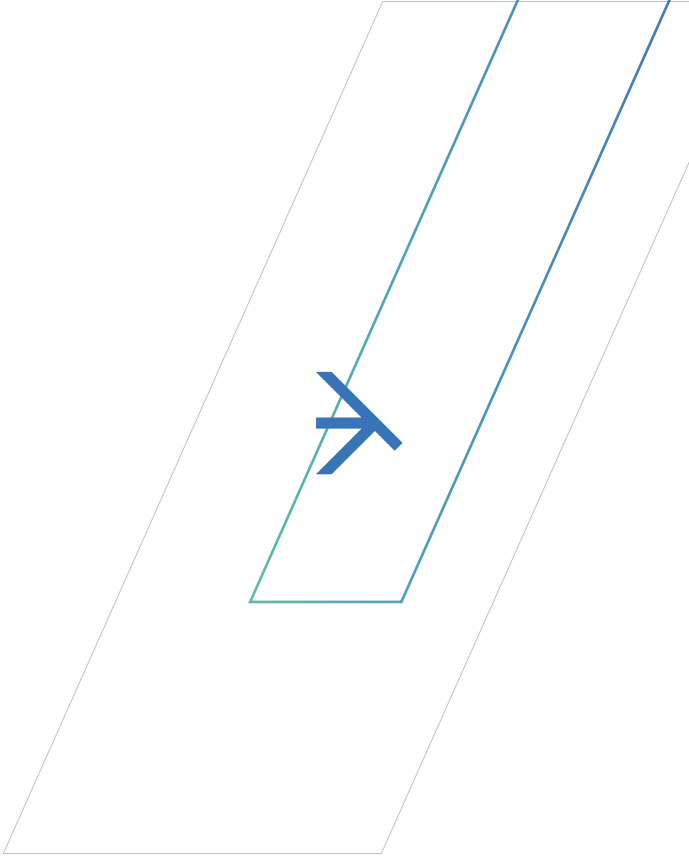
Esto quiere decir que en el improbable caso de que la compañía reduzca sus márgenes y comience a tener pérdidas el precio de la acción no resentirá demasiado, puesto que el mercado ya espera que esto suceda. Si por el contrario la compañía supera las expectativas y presenta buenos resultados, gracias a los puntos mencionados anteriormente, **la reacción positiva puede potencialmente generar un rendimiento atractivo.**

Conclusión

Tenemos la oportunidad de comprar un dólar por 85 centavos y además obtenemos el valor de la marca y el negocio gratis. Al precio que estamos pagando estamos obteniendo un margen de seguridad que protege nuestra inversión en caso de que un escenario negativo se presente. En otras palabras: cara ganamos, cruz no perdemos mucho. **Esta es una oportunidad de inversión con una relación asimétrica de riesgo/rendimiento favorable hacia el inversionista de valor, lo que significa bajo riesgo con un potencial alto de rendimiento.**

Esperamos tu respuesta y tu aprobación para colocar el 6% de tu portafolio en (SKUL). Si estás de acuerdo con la transacción por favor responde a este correo que estas de acuerdo con la transacción o con toda confianza llámanos.

Si te interesa conocer a profundidad el análisis de Skullcandy, por favor háznoslo saber y la próxima semana tendremos listo el documento completo.



Evidika
By Inbest&Co.

Contacto.

Tel: +52 1 33 80 00 00 70
contacto@evidika.com

INBESTCOMPANY SAPI DE CV ASESOR EN INVERSIONES INDEPENDIENTE.
CNBV 30039-001-(14102)-04/04/2016