

# Skywoks Solutions (SWKS)

## Introducción

La historia de **Skyworks Solutions, Inc.** (la "Compañía") está intrínsecamente ligada a la evolución de las redes inalámbricas y a la provisión de tecnología esencial para la conectividad.

### **1. Historia de la Compañía (Quién, Cuándo, Dónde y Por Qué)**

**Quién y Cuándo:** Skyworks Solutions, Inc. fue constituida originalmente como **Alpha Microwave, Inc.**. El registro del certificado de incorporación original ante el Secretario de Estado de Delaware ocurrió el **10 de septiembre de 1962**.

**Dónde (Fundación e Incorporación):** La Compañía fue organizada bajo las leyes de Delaware, siendo este el estado donde se presentó su certificado de incorporación original.

**Por Qué (Misión y Propósito):** El propósito inicial de la corporación era participar en cualquier acto o actividad legal para la cual las corporaciones pueden organizarse bajo la Ley General de Corporaciones de Delaware.

Sin embargo, su misión central y actual es **potenciar la revolución de las redes inalámbricas**. La visión estratégica de Skyworks es **conectar a todos y todo, todo el tiempo**. Para lograr esto, la Compañía se dedica al diseño, desarrollo y fabricación de semiconductores analógicos y de señal mixta altamente innovadores, enfocados en la radiofrecuencia (RF).

La tecnología de Skyworks es fundamental para la conectividad en una amplia gama de mercados y aplicaciones que van más allá del teléfono móvil, tales como:

- El sector aeroespacial y de defensa.
- El sector automotriz, incluida la electrificación.
- Infraestructura celular y banda ancha.
- El hogar conectado, entretenimiento y juegos (IoT).
- Mercados industriales y médicos.
- Dispositivos como *smartphones*, tabletas y *wearables*.

Esta trayectoria histórica y la creciente complejidad en el diseño de la arquitectura de conectividad actúan como una barrera de entrada para nuevos competidores, ya que la experiencia de Skyworks es valiosa para los fabricantes de dispositivos.

### **2. Datos Clave y Cifras Financieras Recientes**

A continuación, se presenta información relevante sobre Skyworks Solutions, Inc. (la "Compañía"), con énfasis en los datos más recientes disponibles en las fuentes proporcionadas.

## Sede y Empleados

- **Sede:** La oficina ejecutiva principal de la Compañía está ubicada en **5260 California Avenue, Irvine, California 92617**.
- **Número de Empleados:** Al cierre del año fiscal 2024 (27 de septiembre de 2024), la fuerza laboral de Skyworks Solutions consistía en aproximadamente **10,100 empleados** ubicados en todo el mundo. Al cierre del año fiscal 2023, la fuerza laboral era de aproximadamente 9,750 empleados.

## Cifras Financieras y Operacionales Clave

La Compañía cotiza en el **Nasdaq Global Select Market** bajo el símbolo **SWKS**. A continuación se detallan las cifras del último año fiscal completo (FY 2024) y el trimestre más reciente reportado (Q3 FY 2025):

Métrica	Año Fiscal 2024 (Finalizado Sep. 27, 2024)	Trimestre más reciente (Q3 FY 2025, finalizado Jun. 27, 2025)
Ingresos Netos	\$4,178.0 millones	\$965.0 millones
Utilidad Neta (GAAP)	\$596.0 millones	\$105.0 millones
Ganancia Diluida por Acción (GAAP)	\$3.69	\$0.70
Flujo de Caja Libre (FCF)	Bien por encima de \$1.6 mil millones (Récord anual)	\$253 millones
Margen de FCF	Récord del 40%	N/A
Margen Bruto (GAAP)	41.2%	41.6%

**Posición de Liquidez y Capital:** La Compañía mantiene una **sólida posición de liquidez**. Al 27 de junio de 2025 (Q3 FY2025), el balance de efectivo e inversiones era de aproximadamente **\$1.3 mil millones** y mantenía un nivel de deuda de **\$1 mil millones**. Esto proporciona a la Compañía flexibilidad superior y opcionalidad para la asignación de capital.

## Adquisiciones y Enfoque Estratégico

La adquisición del negocio de **Infraestructura y Automotriz (I&A)** de **Silicon Laboratories Inc.** en **julio de 2021** por **\$2.75 mil millones** es un hito clave que aceleró la expansión de Skyworks en segmentos de alto crecimiento como vehículos eléctricos e híbridos, infraestructura inalámbrica 5G, y centros de datos.

**Concentración de Clientes:** La Compañía está muy concentrada en sus ventas; en el año fiscal 2024, un solo cliente (Apple) representó el **69% de los ingresos netos**. Al 27 de septiembre de 2024, los tres saldos de cuentas por cobrar más grandes representaban el 80% de las cuentas por cobrar brutas agregadas.

**Propiedad Intelectual y Cartera de Productos:** El portafolio de productos está reforzado por una biblioteca de aproximadamente **5,000 patentes** a nivel mundial. La Compañía cuenta con una red de distribución mundial que abarca aproximadamente **6,000 clientes**.

### **3. Breve Información Actual sobre la Acción**

La información actual sobre la acción de Skyworks Solutions, Inc. (SWKS) refleja su cotización pública y su enfoque en la asignación de capital a los accionistas.

#### **Cotización y Mercado**

La acción común de la Compañía cotiza en el **Nasdaq Global Select Market** bajo el símbolo **SWKS**.

Recientemente, el precio de la acción ha sido de **\$74.34**. El rango de cotización de la acción durante las últimas 52 semanas ha oscilado entre **\$47.93 y \$101.50**. La capitalización bursátil de la Compañía es de aproximadamente **\$11.03 mil millones** con **148.43 millones de acciones en circulación**.

En términos de valoración, el ratio Precio/Beneficio (PER) se sitúa en **29.78**. Según el consenso de los analistas, la valoración general es **Neutral**, con un precio objetivo promedio de **\$72.47**.

#### **Dividendos**

Skyworks tiene el compromiso de pagar, y tiene la intención de continuar pagando, **dividendos trimestrales**.

- El dividendo en efectivo más reciente anunciado fue de **\$0.71 por acción** (anunciado el 5 de agosto de 2025).
- El dividendo anualizado es de **\$2.84**, lo que representa una **rentabilidad por dividendo del 3.69%** (datos recientes).
- El dividendo trimestral se incrementó a \$0.68 por acción en noviembre de 2023 y posteriormente a \$0.70 por acción en noviembre de 2024. La Junta Directiva anunció otro aumento del 3% en su dividendo trimestral a \$0.70 por acción en julio de 2024.

#### **Asignación de Capital y Recompas de Acciones**

La Compañía mantiene un enfoque disciplinado hacia la asignación de capital, que incluye la **devolución de todo el exceso de flujo de efectivo a los accionistas** a lo largo del tiempo, utilizando una combinación de dividendos y recompras de acciones.

- El Consejo de Administración aprobó un nuevo programa de recompra de acciones por **\$2.0 mil millones** el 4 de febrero de 2025, el cual reemplazó al programa anterior y está programado para expirar el 3 de febrero de 2027.
- La Compañía ha demostrado una **sólida generación de flujo de caja libre**, que superó los \$1.6 mil millones por segundo año consecutivo en el año fiscal 2024, alcanzando un margen récord del 40%.
- En los dos trimestres finalizados en junio de 2025, la compañía devolvió más de **\$1.0 mil millones** a los accionistas a través de recompras y pagos de dividendos.

- Skyworks ha tomado la decisión de invertir fuertemente en recompras, aprovechando la fortaleza de su flujo de caja.

#### **4. Dificultades relevantes en los últimos trimestres**

Skyworks Solutions, Inc. ha enfrentado una serie de dificultades significativas y relevantes en los últimos trimestres, derivadas tanto de factores macroeconómicos como de desafíos específicos dentro de su base de clientes principal.

##### **1. Desafíos en el Ecosistema Móvil y Pérdida de Contenido en el Mayor Cliente:**

- **Pérdida de Participación y Contenido (FY2025):** La dificultad más relevante y reciente es la pérdida de participación de mercado en su cliente más grande (Apple). La Compañía anticipa que su posición de contenido con este cliente se **reducirá entre un 20% y un 25%** a partir del **cuarto trimestre del año fiscal 2025 y a lo largo del año fiscal 2026**.
- Esta disminución se debe a que un módulo clave de RF (radiofrecuencia), que anteriormente era de fuente única, pasará a ser de **doble fuente (dual-sourced)**, lo que el equipo directivo denominó una situación de "bola dividida" (jump ball). Aunque la Compañía mantiene múltiples *sockets* integrados, la pérdida de exclusividad en una parte importante es un revés.
- La dirección ejecutiva aclaró que esta pérdida de contenido **no estuvo relacionada con el rendimiento o la tecnología** del producto de Skyworks, sino con un "problema comercial".
- **Concentración de Clientes:** La alta dependencia de este cliente sigue siendo una vulnerabilidad central del negocio, representando el **69% de los ingresos netos** en el año fiscal 2024 y el **66%** en el año fiscal 2023.

##### **2. Corrección de Inventario y Debilidad Macroeconómica:**

- **Deterioro Cíclico General:** La industria de semiconductores en general ha pasado por un **ciclo bajista cíclico** caracterizado por la **debilidad en la demanda** y una **corrección de inventario prolongada**.
- **Ecosistema Android:** Skyworks ha enfrentado una debilidad persistente en la demanda y un exceso de inventario, especialmente en el ecosistema **Android** (incluyendo China OVX y el cliente coreano Samsung). La Compañía se vio obligada a **sub-enviar** por debajo de la demanda natural durante varios trimestres para permitir que el inventario se normalizara en el canal y a nivel de los clientes finales.
- **Mercados Amplios (Broad Markets):** La corrección de inventario se extendió desde el segmento de consumo a **ciertos sectores industriales y duraderos**, afectando también mercados como **infraestructura inalámbrica** y **centros de datos** durante gran parte del año fiscal 2023 y 2024.

##### **3. Impactos Operacionales y Financieros:**

- **Presión en el Margen Bruto:** La menor demanda y la necesidad de reducir inventarios internos provocaron **cargos por subutilización temporal de fábrica** (underutilization

charges). Estos cargos impactaron negativamente el margen bruto, situándolo temporalmente por debajo del umbral del 50%.

- **Cargos por Deterioro (Impairment Charges):** La reducción de la demanda resultó en cargos por deterioro de activos. Específicamente, en el año fiscal 2023, la Compañía registró cargos por **\$47.5 millones** relacionados con depósitos a largo plazo para capacidad de suministro. Además, se registraron cargos por deterioro de proyectos IPR&D (Investigación y Desarrollo en Curso) capitalizados, con **\$147.9 millones** en el año fiscal 2024.

#### 4. Transiciones Ejecutivas y Reestructuración:

- **Cambios en la Alta Dirección:** Se anunciaron múltiples cambios en la dirección ejecutiva. **Liam K. Griffin** (Presidente y CEO desde 2016) anunció que dejaría su cargo, siendo sucedido por **Philip Brace**, efectivo el 17 de febrero de 2025. Estos cambios implican un riesgo inherente de interrupción.
- **Optimización de la Huella de Fabricación:** La Compañía inició planes para **cerrar su instalación de fabricación en Woburn, Massachusetts**, consolidando las operaciones en Newbury Park, California, un movimiento que si bien es estratégico a largo plazo, conlleva la complejidad de la reubicación, la potencial interrupción de la producción y gastos significativos.

## Modelo de Negocio

El modelo de negocio de **Skyworks Solutions, Inc.** (la "Compañía") se centra en el diseño, desarrollo, fabricación y comercialización de soluciones de **semiconductores analógicos y de señal mixta**.

Su misión principal es **conectar a todos y todo, todo el tiempo**. La Compañía se considera líder en la **revolución de las redes inalámbricas**, proporcionando tecnología esencial de radiofrecuencia (RF).

### ¿A Qué Se Dedicó la Compañía?

Skyworks se dedica a resolver las **complejidades de RF (radiofrecuencia), analógicas y de señal mixta** que desafían el hardware y la infraestructura de red de próxima generación.

La Compañía ofrece un amplio portafolio de productos, incluyendo:

- **Módulos de *Front-end* (Front-end Modules) y Amplificadores.**
- **Filtros** (como SAW, TC-SAW y BAW - Bulk Acoustic Wave).
- **Aisladores de potencia digital** (Digital Power Isolators) y **Dispositivos de sincronización** (Timing Devices).
- **Sintonizadores de antena y Conmutadores.**

La experiencia central de Skyworks reside en su capacidad para **integrar verticalmente** su cadena de suministro, combinando el diseño y la fabricación interna (en sus propias fábricas y laboratorios) con alianzas estratégicas para ofrecer soluciones personalizadas y de alto rendimiento a escala global.

## ¿Cómo Gana Dinero?

Skyworks genera ingresos a través de la **venta de sus productos semiconductores altamente integrados**.

1. **Modelo B2B y Canales de Venta:** Los productos se venden principalmente a fabricantes de equipos originales (**OEMs**), fabricantes de diseño original (ODMs), fabricantes por contrato y, de forma indirecta, a través de **distribuidores de componentes electrónicos** y representantes de ventas.
2. **Victorias de Diseño (*Design Wins*):** El modelo de negocio se basa en conseguir que los OEMs seleccionen los productos de Skyworks para incorporarlos en sus plataformas (obtener "victorias de diseño"). Estas relaciones comienzan en las primeras etapas del diseño de los productos del cliente.
3. **Valor del Contenido (*Content Value*):** La rentabilidad está ligada a la capacidad de la Compañía de aumentar el valor del contenido de RF (el valor en dólares de sus componentes) en cada dispositivo de un cliente, impulsado por la complejidad tecnológica y los requisitos de rendimiento.
4. **Enfoque de Alto Rendimiento:** La Compañía compite en función del rendimiento y la innovación, no solo del precio. El valor añadido de un *front-end* de RF eficiente a menudo supera su costo para los OEMs, lo que aísla a Skyworks de la intensa presión de precios del mercado de productos básicos.

### **Enfoque y Sectores de Actuación de la Compañía**

La estrategia de Skyworks se basa en **aprovechar sus tecnologías centrales** (principalmente RF) en múltiples mercados y aplicaciones. La empresa clasifica sus ingresos en dos grandes categorías:

#### **1. Mobile (Móvil)**

Este segmento constituye históricamente la mayor parte de los ingresos (por ejemplo, aproximadamente el **65% en el año fiscal 2024** y **66% en el año fiscal 2023**).

- **Enfoque:** Proveen plataformas de conectividad de alto rendimiento, como el *front-end* de RF, para dispositivos como **teléfonos inteligentes** (smartphones), **tabletas** y **dispositivos portátiles** (wearables).
- **Motor de Crecimiento:** La necesidad constante de mayor complejidad de RF, impulsada por la adopción de **5G** (y anticipando **6G**), agregación de portadoras, y nuevas funcionalidades como la **Inteligencia Artificial (IA)** en el dispositivo.
- **Clientes Clave:** Si bien buscan diversificación, la Compañía mantiene una **alta concentración de ventas en un solo cliente** (Apple). También se enfoca en OEMs Android de gama alta como **Samsung** y **Google**.

#### **2. Broad Markets (Mercados Amplios) / Estrategia de Diversificación**

Este segmento se enfoca en la expansión de los mercados a través de la diversificación, aprovechando la tecnología central de Skyworks en nuevos nichos de alto crecimiento. Representó aproximadamente el **35-40% de los ingresos** en años fiscales recientes.

Los principales sectores que componen los mercados amplios incluyen:

- **Edge IoT (Internet de las Cosas en el Borde)/Hogar Conectado:** Orientado a dispositivos conectados inteligentes, juegos, automatización de edificios y medición de energía inteligente. Un impulsor clave es el ciclo de actualización a **WiFi 6E y WiFi 7**, que aumenta el contenido de RF por sistema debido a los requisitos de filtrado más estrictos (a menudo requiriendo tecnología BAW).
- **Automotriz:** Incluye sistemas telemáticos, infoentretenimiento, y el segmento de **electrificación de vehículos (EV)**. Skyworks suministra chips de aislamiento de energía para cargadores a bordo y sistemas de gestión de baterías, además de soluciones de conectividad para el vehículo conectado (5G, WiFi, Bluetooth). La adquisición del negocio de **Infraestructura y Automotriz (I&A)** de Silicon Laboratories Inc. en 2021 aceleró la expansión en este y otros segmentos de alto crecimiento.
- **Infraestructura, Industrial y Cloud:** Involucra redes inalámbricas (como Massive MIMO y Small Cells), control industrial, y centros de datos (data centers). La Compañía proporciona soluciones de **sincronización de precisión** (precision timing) para redes de alta velocidad, como **800 gig y 1.6 terabit Ethernet switches**, vitales para las cargas de trabajo habilitadas por IA.
- **Aeroespacial y Defensa:** Suministra componentes para estos mercados especializados.

**Skyworks Solutions, Inc. (SWKS)** es una empresa industrial de tecnología especializada en el diseño, desarrollo, fabricación y provisión de **semiconductores analógicos y de señal mixta**.

Su enfoque se centra en **potenciar la revolución de las redes inalámbricas**. La visión ambiciosa de Skyworks es **conectar a todos y todo, todo el tiempo**.

En términos sencillos, la compañía **resuelve los problemas complejos de la radiofrecuencia (RF) y analógicos** que son esenciales para la conectividad moderna.

El modelo de negocio de **Skyworks Solutions, Inc.** se basa en el desarrollo de soluciones de conectividad inalámbrica altamente especializadas, lo que se logra a través de un modelo operativo que combina una profunda **integración vertical** con una estructura corporativa global.

### **Estructura de la Compañía (Vertical y Global)**

Skyworks mantiene una estructura corporativa global con numerosas subsidiarias (filiales) que operan instalaciones de ingeniería, fabricación y ventas en Asia, Europa y Norteamérica.

La característica más importante de su estructura operativa es su **Modelo de Fabricación Híbrida e Integración Vertical**:

#### **1. Fabricación Propia (El "Foso Competitivo")**

La Compañía invierte fuertemente en ser dueña y operadora de la tecnología más difícil y crítica de su cadena de suministro. Esto le permite crear una **diferenciación tecnológica** que pocos competidores pueden igualar.

- **¿Qué fabrican internamente?** Componentes fundamentales de radiofrecuencia (RF) de alto rendimiento, como los **amplificadores de potencia de arseniuro de galio**

(GaAs) y sus filtros especializados de **Onda Acústica de Volumen (BAW)** y **Onda Acústica de Superficie con Compensación de Temperatura (TC-SAW)**.

- **¿Dónde?** Mantienen instalaciones clave de fabricación de obleas, ensamblaje y prueba, incluyendo ubicaciones en **Japón** (Osaka, para filtros), **México** (Mexicali, para ensamblaje y prueba), y en los **Estados Unidos** (California).

## 2. La Ventaja de la Integración Vertical (¿Cómo funciona?)

Este modelo les da varias ventajas competitivas clave:

- **Soluciones Personalizadas:** Pueden diseñar y adaptar soluciones de **alta integración** para las especificaciones exactas de sus clientes más exigentes, en lugar de vender productos "listos para usar".
- **Aseguramiento del Suministro:** Les permite tener control sobre el suministro de componentes críticos, lo cual es vital en la volátil industria de semiconductores. Esto asegura a sus clientes que pueden cumplir con los pedidos a gran volumen (a menudo **cientos de millones de unidades** en ciclos cortos).
- **Innovación Continua:** La cercanía entre sus laboratorios y sus fábricas (un enfoque conocido como "**labs-to-fabs**") acelera el desarrollo de nuevos productos y les permite mantener una ventaja tecnológica crucial en un mercado de rápida evolución.

En resumen, **Skyworks está estructurada para crear y escalar soluciones de RF complejas y personalizadas**, utilizando su fabricación interna como una herramienta estratégica para asegurar el rendimiento y el suministro en los mercados de conectividad de más alto valor.

**Skyworks Solutions, Inc.** se dedica al **desarrollo, fabricación y provisión de productos y soluciones de semiconductores analógicos y de señal mixta**. Su propósito central es **impulsar la revolución de las redes inalámbricas** con la visión de **conectar a todos y todo, todo el tiempo**.

La compañía ofrece soluciones altamente integradas que resuelven los **desafíos complejos de radiofrecuencia (RF)** y analógicos, esenciales para la conectividad de próxima generación.

### ¿Cómo Gana Dinero Skyworks? (Modelo de Negocio Simple)

Skyworks genera ingresos a través de la **venta de sus soluciones de semiconductores de alto rendimiento** a grandes fabricantes de equipos originales (**OEMs**) y a través de distribuidores. Su modelo se basa en:

1. **Victorias de Diseño (Design Wins):** El éxito depende de que los fabricantes de dispositivos (como teléfonos, automóviles o equipos de red) elijan e incorporen los componentes de Skyworks en sus productos, un proceso que a menudo requiere una colaboración técnica temprana.
2. **Valor de Contenido (Content Value):** La rentabilidad está ligada a la capacidad de aumentar el valor en dólares de sus componentes integrados dentro de cada dispositivo, un valor que se incrementa con la creciente complejidad tecnológica, como la transición a 5G y Wi-Fi 7.

3. **Especialización y Rendimiento:** La compañía se enfoca en el mercado de **alto rendimiento**, donde la competencia se centra en la calidad, la integración, la velocidad y la eficiencia energética, no solo en el precio.

### Líneas de Negocio y Segmentos Clave

Skyworks opera con un **único segmento operativo reportable** (semiconductores patentados), pero divide sus ingresos y estrategia comercial en dos grandes áreas: **Mobile** y **Broad Markets** (Mercados Amplios).

#### **1. Mobile (Telefonía Móvil y Dispositivos de Usuario)**

Este segmento es el más grande históricamente (alrededor del **60% al 70%** de los ingresos en años recientes).

- **Enfoque:** Plataformas de conectividad para dispositivos de usuario final como **smartphones, tabletas y dispositivos wearables** (vestibles).
- **Tecnología Clave:** Soluciones de *front-end* de RF altamente integradas (incluyendo filtros BAW/TC-SAW, amplificadores y *switches*) diseñadas para cumplir con los exigentes requisitos de rendimiento de la conectividad **5G**.
- **Impulsores de Crecimiento Futuro:** Se espera que la complejidad de RF aumente debido a la necesidad de gestionar más bandas, el uso creciente de **IA generativa** en los teléfonos (lo que exige menor latencia, mayor rendimiento y eficiencia energética) y las innovaciones como la conectividad satelital y **MIMO** (múltiple entrada, múltiple salida).

#### **2. Broad Markets (Mercados Amplios)**

Este segmento representa la **estrategia de diversificación** de la compañía, representando aproximadamente el **35% al 40%** de los ingresos. Está compuesto por varios subsegmentos de alto crecimiento, impulsados en parte por la **adquisición del negocio de Infraestructura y Automotriz (I&A) de Silicon Laboratories Inc. en julio de 2021**.

Los principales subsegmentos incluyen:

- **Automotriz:** Un motor de crecimiento clave, enfocado en la **electrificación de vehículos (EV)** (suministrando chips de **aislamiento de energía** para cargadores y sistemas de gestión de baterías) y el **vehículo conectado** (conectividad 5G, Wi-Fi, radios digitales y soluciones para ADAS/conducción autónoma).
- **Edge IoT / Hogar Conectado:** Dirigido a dispositivos conectados, juegos, hogares inteligentes, automatización de edificios y defensa. Un fuerte impulsor es el ciclo de actualización a **Wi-Fi 6E y Wi-Fi 7**, que exige mayor contenido de RF y la tecnología de filtrado **BAW**.
- **Infraestructura y Data Center:** Incluye la infraestructura celular (como **5G small cells** y **Massive MIMO**) y soluciones de **sincronización y timing** de precisión, esenciales para las redes de centros de datos de alta velocidad (800 gigabit y 1.6 terabit Ethernet *switches*) y para la proliferación de **cargas de trabajo habilitadas por IA**.

- **Industrial, Médico, Aeroespacial y Defensa:** Uso de soluciones analógicas y de conectividad especializadas en aplicaciones industriales y duraderas.

El modelo de negocio de Skyworks Solutions, Inc. se basa en una estrategia dual: defender su posición líder en el mercado móvil de alto rendimiento y acelerar agresivamente la diversificación en mercados amplios (Broad Markets) de alto crecimiento.

### **Estrategia y Modelo Operativo**

La estrategia operativa de Skyworks se centra en la **ejecución disciplinada**, la **innovación tecnológica** y un modelo de fabricación único:

**1. Énfasis en el Rendimiento y la Innovación:** El objetivo es **conectar a todos y todo, todo el tiempo**. Esto se logra mediante la inversión continua en Investigación y Desarrollo (\$631.7 millones en FY 2024) para mantenerse a la vanguardia de las tecnologías de radiofrecuencia (RF). La empresa se enfoca en resolver los desafíos de conectividad que requieren alto rendimiento, baja latencia, mayor integración y menor consumo de energía, especialmente impulsados por la adopción de **5G avanzado**, **Wi-Fi 7** y la migración de la **Inteligencia Artificial (IA)** a los dispositivos periféricos (Edge AI).

**2. Modelo de Fabricación Híbrido e Integración Vertical:** Skyworks utiliza un modelo operativo que combina capacidades de fabricación interna altamente especializadas con relaciones estratégicas externas, un enfoque conocido como modelo de fabricación híbrida.

- **Fabricación Propia:** La Compañía fabrica internamente componentes críticos como amplificadores de potencia de arseniuro de galio (GaAs) y sus filtros avanzados **BAW** (Bulk Acoustic Wave) y **TC-SAW** (Temperature Compensated Surface Acoustic Wave). Este control de la cadena de suministro permite la personalización, garantiza la calidad y la **seguridad del suministro** a sus principales clientes.
- **Eficiencia Operacional:** La Compañía busca impulsar eficiencias operativas y reducir la intensidad de capital (CapEx). Un ejemplo reciente de esta estrategia es el plan de cierre de la instalación de **Woburn, Massachusetts**, para consolidar operaciones en Newbury Park, California, con el fin de aumentar la utilización de la fábrica y reducir los costos fijos.

**3. Asignación Disciplinada de Capital:** La fuerte generación de flujo de caja libre (más de \$1.6 mil millones en FY 2024, con un margen FCF récord del 40%) se utiliza para:

- Inversión continua en I+D.
- Devolución de capital a los accionistas a través de dividendos (recientemente aumentados) y recompras de acciones.
- Evaluación de **adquisiciones estratégicas (M&A)** para acelerar la diversificación, centrándose en negocios con mejores márgenes, ingresos más duraderos y un fuerte encaje tecnológico.

### **¿Por qué elegir Skyworks frente a la Competencia? (Ventajas Competitivas)**

Las fuentes identifican varias razones por las cuales Skyworks se diferencia en un mercado ferozmente competitivo:

Factor Diferenciador	Explicación
Integración Vertical (El "Foso")	La Compañía controla la fabricación de componentes RF críticos y avanzados, como los filtros BAW y TC-SAW, desde la oblea hasta el ensamblaje. Esto no solo garantiza el suministro, sino que también permite <b>curar soluciones únicas</b> y personalizadas de alto rendimiento, lo cual es difícil de replicar para los competidores.
Enfoque Tecnológico en la "Bola Rápida"	Skyworks compete en la gama más alta y más compleja del mercado, donde el <b>rendimiento</b> es el factor clave, no el precio. La Compañía se centra en problemas difíciles (como alta integración, baja latencia y eficiencia energética) y tiene una trayectoria de éxito en la introducción de tecnologías de próxima generación (p. ej., BAW, Wi-Fi 7, IA).
Flexibilidad y Adaptación al Cliente	La Compañía se valora como un "proveedor de soluciones de sistema" en lugar de un mero vendedor de productos puntuales. Su modelo permite una colaboración técnica profunda y la creación de <b>soluciones a medida</b> para las especificaciones exactas de cada OEM, lo que genera una alta lealtad del cliente y dificulta los cambios de proveedor.
Solidez Financiera	La generación constante de flujo de caja libre supera el 30% del margen FCF, lo que proporciona "flexibilidad superior y opcionalidad" para invertir en tecnologías futuras y resistir los ciclos bajistas de la industria, una ventaja que los competidores más pequeños podrían no tener.

### Diversificación Geográfica y Desglose

**Skyworks opera a escala global.** Esta presencia internacional es fundamental para su estrategia de mitigación de riesgos, aunque también la expone a riesgos geopolíticos y de tipo arancelario.

#### **Desglose Geográfico de la Compañía (Activos y Empleados):**

- **Sedes y Activos Físicos:** La sede ejecutiva principal se encuentra en **Irvine, California**. Mantiene instalaciones de fabricación importantes para la producción especializada (como los filtros BAW y TC-SAW) en **Osaka, Japón** y **Singapur**, y operaciones de ensamblaje y prueba en **Mexicali, México**.
- **Distribución de Empleados (a Sep. 2024):** La fuerza laboral de aproximadamente 10,100 empleados se distribuye principalmente en **México (54%)**, **Estados Unidos (25%)** y **Asia (19%)**.

#### **Desglose Geográfico de Ingresos (Disagregación de Ingresos):**

La Compañía reporta los ingresos netos desglosados por **área geográfica** (basada en la ubicación de la sede del OEM) y por **canal de ventas** (clientes directos o distribuidores).

1. **Por Ubicación del Cliente (OEM):** Los principales mercados geográficos de ingresos, como se ve en los años fiscales recientes (ej. FY 2024), son:
  - **Estados Unidos:** Históricamente la mayor parte de los ingresos.
  - **Asia-Pacífico:** Incluye Taiwan, China y Corea del Sur.
  - **Europa, Oriente Medio y África (EMEA).**
2. **Por Canal de Ventas:** Los ingresos se generan a través de distribuidores o directamente a los clientes (OEM/ODMs).

### **Beneficios de la Diversificación Geográfica:**

La diversificación reduce el riesgo de mercado en caso de debilidad o volatilidad en una región o economía específica, como se ha visto con la debilidad en el ecosistema Android y China en los últimos trimestres. Sin embargo, operar globalmente también introduce riesgos relacionados con:

- Fluctuaciones en las tasas de cambio de divisas.
- Restricciones comerciales, aranceles y controles de exportación (especialmente en China).
- Inestabilidad política y macroeconómica regional.
- Leyes y regulaciones fiscales y laborales complejas en múltiples jurisdicciones.

## **Datos Financieros**

El análisis de los datos financieros de Skyworks Solutions, Inc. (SWKS) revela una empresa con un historial de alto rendimiento, aunque sometida recientemente a presiones cíclicas del mercado, mientras mantiene una robusta generación de flujo de caja libre.

### **1. Ventas e Ingresos (Tendencias de Crecimiento)**

El desempeño de las ventas de Skyworks ha estado marcado por un crecimiento récord seguido de una corrección cíclica y una debilidad generalizada en el mercado:

- **Rendimiento Récord:** La compañía alcanzó un **récord de ingresos netos de \$5,500 millones** en el año fiscal 2022 (FY 2022), lo que representó un aumento interanual del 7.4% en comparación con los \$5,109.1 millones en el año fiscal 2021.
- **Declive Reciente:** Los ingresos cayeron en los años fiscales posteriores debido a los desafíos macroeconómicos y la debilidad en el ecosistema Android y ciertos mercados amplios.
  - En el **FY 2023**, los ingresos netos disminuyeron un 13.0% a \$4,772.4 millones.
  - En el **FY 2024**, los ingresos netos cayeron un 12.5% adicional, hasta \$4,178.0 millones.
- **Causa de la Debilidad:** Esta disminución se atribuyó principalmente a la **debilidad de la demanda en el ecosistema Android** (especialmente en China y con su cliente coreano

Samsung) y la necesidad de **liquidar el exceso de inventario** en el canal, lo que obligó a la compañía a enviar por debajo de la demanda natural.

- **Normalización y Perspectivas:** A finales del FY 2024, la compañía comenzó a ver **signos de estabilización** y anticipó un modesto crecimiento secuencial para los mercados amplios.

## **2. Márgenes Operativos y Comparación con el Sector**

Los márgenes operativos de Skyworks se han visto presionados, principalmente debido a factores cíclicos, pero históricamente han sido fuertes:

Métrica	FY 2022	FY 2023	FY 2024
Margen Operativo GAAP	27.8%	23.6%	15.3%
Margen Operativo No GAAP	37.3%	32.6%	N/A

- **Presión Cíclica:** La disminución en el margen bruto y operativo durante los últimos años fiscales (FY 2023 y FY 2024) se debe principalmente a los **cargos por subutilización temporal de fábrica** (underutilization charges) y a un impacto desfavorable en la mezcla de productos debido a la caída de los ingresos de mercados amplios, que históricamente tienen márgenes superiores. En el Q3 FY 2023, la compañía estimó que estos cargos temporales representaban entre **400 y 500 puntos básicos**.
- **Objetivo a Largo Plazo:** El modelo objetivo a largo plazo de Skyworks prevé un margen operativo del **40%**.
- **Relación con el Sector:** Históricamente, la compañía ha logrado mantener **altos niveles de rentabilidad** y una sólida generación de efectivo. La dirección cree que no existen "deterioros estructurales" que impidan que los márgenes brutos y operativos regresen a niveles más altos. El enfoque selectivo de Skyworks en el mercado móvil, centrándose en el **extremo de alto rendimiento**, le permite competir por el rendimiento, no por el precio, manteniendo así márgenes brutos más consistentes en comparación con los competidores que compiten en el segmento medio o bajo.

## **3. Flujo de Caja Libre (FCF)**

La generación de flujo de caja libre es una de las fortalezas más significativas y consistentes de Skyworks, superando sistemáticamente los objetivos de la dirección:

- **Récords Anuales:** La compañía reportó una generación récord de FCF en los últimos años a pesar de la disminución de los ingresos:
  - En el **FY 2023**, se generaron **\$1.646 millones** en FCF (un aumento del 76% interanual), alcanzando un **margen FCF récord del 34.5%**.
  - En el **FY 2024**, el FCF se mantuvo **por encima de \$1.6 mil millones** (por segundo año consecutivo), con un **margen FCF récord del 40%**.

- En los primeros nueve meses del FY 2024, el margen FCF fue del 40%.
- **Objetivo Sostenible:** El objetivo a largo plazo de Skyworks para el margen FCF es del **30%**. La gerencia cree que un margen FCF superior al 30% es **sostenible** en los próximos años, impulsado por la eficiencia operativa y la moderación de la intensidad de capital (CapEx).
- **Reducción de CapEx:** El CapEx se ha moderado significativamente, pasando de aproximadamente el 10% al 12% de los ingresos en años anteriores (debido a grandes inversiones en capacidad de filtrado BAW) a solo el **4% de los ingresos en el FY 2023** (\$210 millones) y se espera que se mantenga en los dígitos medios de un solo dígito como porcentaje de los ingresos en el futuro.

#### **4. Métrica EV/FCF**

Aunque la métrica **EV/FCF (Valor Empresarial sobre Flujo de Caja Libre)** no se proporciona directamente como una cifra en las fuentes, la información disponible sugiere una fuerte implicación sobre esta métrica:

- **FCF y Capitalización:** La fuerte generación de FCF (alrededor de \$10.40 por acción en FY 2024) contrasta con una capitalización de mercado de aproximadamente \$11.03 mil millones (al 7 de octubre de 2025).
- **Balance Sólido:** La compañía terminó el FY 2024 con **\$1.6 mil millones en efectivo e inversiones** y solo **\$1 mil millones en deuda**. Esto sitúa a Skyworks en una **posición de caja neta** (o deuda neta muy baja) y le proporciona una "flexibilidad y opcionalidad superior".
- **Uso del Capital:** La dirección utiliza activamente el exceso de FCF para **devolver capital a los accionistas** a través de dividendos y recompras de acciones, lo que es un indicio de que considera que su acción está infravalorada en función de sus fundamentales y su potencial de crecimiento futuro.
  - La Junta aprobó un nuevo programa de recompra de acciones de **\$2.0 mil millones** en febrero de 2025, sucediendo a un programa anterior.
  - La compañía devolvió **más de \$1.0 mil millones** a los accionistas en los dos trimestres finalizados en junio de 2025.
  - El **rendimiento FCF** fue de aproximadamente **11.5% en el FY 2024**, un rendimiento alto que generalmente implica una valoración de EV/FCF baja en relación con el crecimiento proyectado.

#### **5. Deuda**

La solidez financiera y la gestión de la deuda de Skyworks Solutions, Inc. (SWKS) son un pilar central de su modelo de negocio, caracterizado por un bajo apalancamiento y una fuerte generación de efectivo.

A continuación, se detalla el perfil de la deuda y la liquidez de la Compañía, utilizando los datos financieros más recientes disponibles (finales del año fiscal 2024, 27 de septiembre de 2024).

## Niveles de Deuda (Deuda Total y Posición de Caja Neta)

La Compañía mantiene un nivel de deuda de **\$1.0 mil millones**.

- **Deuda Total (FY2024):** \$994.3 millones.
- **Deuda a Corto Plazo:** A finales del año fiscal 2024 (27 de septiembre de 2024), la Compañía no tenía porciones de deuda a largo plazo clasificadas como corrientes. En comparación, a finales del FY2023, la deuda a corto plazo era de \$299.4 millones, que incluía la amortización de los *Term Loans* y la amortización de los *2023 Notes*.
- **Deuda a Largo Plazo:** La deuda a largo plazo de la Compañía era de \$994.3 millones a finales del FY2024.

**Posición de Caja Neta (Net Cash):** La Compañía ha logrado alcanzar una **posición de caja neta** óptima. A pesar de la deuda de \$1.0 mil millones, la Compañía mantiene saldos de efectivo, equivalentes de efectivo e inversiones negociables superiores a ese monto.

- A finales del FY2024 (27 de septiembre de 2024), la Compañía tenía **\$1,574.1 millones** en efectivo y equivalentes de efectivo e inversiones. Esto la sitúa en una posición de caja neta de aproximadamente **\$579.8 millones** (Caja Neta = \$1,574.1M - \$994.3M), lo que proporciona a la empresa una **flexibilidad y opcionalidad superior** para la asignación de capital.

## Tipos de Deuda y Tipos de Interés

La estructura de deuda actual de Skyworks se compone de pagarés senior no garantizados (*Senior Notes*):

Tipo de Deuda	Monto Principal Pendiente (FY2024)	Vencimiento	Tasa de Interés Efectiva (FY2024)
Senior Notes (2026)	\$500.0 millones	2026	1.97%
Senior Notes (2031)	\$500.0 millones	2031	3.13%

Ambos *Senior Notes* son obligaciones senior no garantizadas y tienen el mismo rango de derecho de pago que toda su deuda senior no garantizada existente y futura.

## Deuda Amortizada/Cancelada:

- **Senior Notes (2023):** Los pagarés de 2023 (0.90% Senior Notes due 2023) por \$500.0 millones fueron **reembolsados a su vencimiento** durante el año fiscal 2023.
- **Term Loans:** Los préstamos a plazo (*Term Loans*) de tasa variable (originalmente \$1.0 mil millones) utilizados para financiar parte de la adquisición de I&A fueron totalmente reembolsados. El *Term Credit Agreement* **expiró el 26 de julio de 2024**. El tipo de interés efectivo de estos préstamos era del **6.37%** en el FY2023.
- **Revolving Credit Facility (Revolver):** La Compañía tiene una línea de crédito rotatoria de \$750.0 millones, que vence en julio de 2026. Al 27 de septiembre de 2024, **no había préstamos pendientes** bajo esta línea de crédito.

## Ratios Financieros Clave (FY2024)

El análisis de la deuda y la liquidez de **Skyworks Solutions, Inc. (SWKS)** se sustenta en una sólida posición de caja y bajos niveles de apalancamiento, tal como lo demuestran los siguientes ratios financieros, basados principalmente en las cifras del año fiscal 2024 (finalizado el 27 de septiembre de 2024).

### 1. Ratio Deuda Neta / EBITDA (apalancamiento):

Este ratio es una métrica de apalancamiento utilizada para determinar cuánto tiempo necesitaría la Compañía para pagar su deuda neta, utilizando sus ganancias operativas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA).

**Resultado y Explicación:** El resultado de **apalancamiento negativo** resalta la solidez financiera de Skyworks. La Compañía se adhirió a los convenios de deuda, los cuales restringen el apalancamiento (Deuda Total / EBITDA) a **no exceder un ratio de 3.0 a 1.0**.

La capacidad de Skyworks para generar consistentemente un **Flujo de Caja Libre (FCF) superior al 30%** (alcanzando un récord del 40% en FY 2024) y mantener un gasto de capital (CapEx) moderado (en los dígitos medios de un solo dígito como porcentaje de los ingresos), contribuye directamente a esta sólida posición de liquidez y bajo endeudamiento.

### 2. Deuda Neta / Patrimonio (Net Debt / Equity):

Este ratio evalúa el apalancamiento de la Compañía en relación con el capital contable (patrimonio de los accionistas), después de compensar la deuda con las reservas de efectivo y equivalentes.

**Resultado y Explicación:** El resultado negativo de la Deuda Neta indica que Skyworks está en una **posición de caja neta** (Net Cash Position), lo que significa que sus reservas de efectivo e inversiones superan su deuda total. Por lo tanto, el ratio Deuda Neta / Patrimonio es **negativo** o cercano a cero, lo que implica una **ausencia de apalancamiento neto** frente al capital de los accionistas. Esta estructura proporciona a la Compañía una **flexibilidad superior y opcionalidad** en la gestión de capital.

### 3. Coeficiente Corriente (Current Ratio):

El Coeficiente Corriente mide la capacidad de la Compañía para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes (o circulantes).

El Coeficiente Corriente es una métrica de liquidez clave.

- Activos Corrientes (FY2024): \$3,341.0 millones.
- Pasivos Corrientes (FY2024): \$602.7 millones.
- **Coeficiente Corriente:**  $\$3,341.0\text{M} / \$602.7\text{M} \approx \$5.54$ .

Un coeficiente corriente de 5.54 indica una **sólida liquidez** para cubrir las obligaciones a corto plazo. Este nivel sugiere que Skyworks tiene más de cinco veces sus activos a corto plazo para cubrir cada dólar de pasivo a corto plazo. Un ratio tan elevado es un indicador de que la

Compañía tiene una **capacidad robusta para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo**.

## Sector

El sector en el que opera Skyworks Solutions, Inc. (SWKS) es el de los **semiconductores**, con un enfoque primordial en **soluciones analógicas y de señal mixta** para la **conectividad inalámbrica (RF)**. La compañía se posiciona como un desarrollador, fabricante y proveedor líder en este espacio.

Este sector es fundamental para la **revolución de las redes inalámbricas** y aborda una amplia gama de mercados, incluyendo aeroespacial, automotriz, banda ancha, infraestructura celular, hogar conectado, defensa, entretenimiento y juegos, industrial, médico, militar, teléfonos inteligentes, tabletas y dispositivos portátiles.

### Calidad y Salud del Sector

**Calidad y Naturaleza del Sector** El sector de los semiconductores es de una **alta complejidad técnica** y se caracteriza por:

- **Cambios tecnológicos constantes y rápidos.**
- **Erosión de precios.**
- **Ciclos de vida cortos** de los productos, incluyendo renovaciones anuales en algunos casos.
- Una tendencia hacia la **creciente integración y miniaturización**.

La arquitectura de los dispositivos conectados, especialmente los que incorporan tecnología 5G y de IoT, se está volviendo más compleja, lo que a su vez **incrementa el valor** de las soluciones de *front-end* de RF eficientes, reforzando la ventaja competitiva de las empresas que pueden manejar esta complejidad.

**Salud Actual (Fin de Ciclo y Exceso de Competencia)** La industria de semiconductores es **altamente cíclica** y está sujeta a **grandes fluctuaciones** en la demanda. Actualmente, el mercado se encuentra en un **ciclo bajista** o de **desaceleración**.

**Fin del Ciclo y Exceso de Inventario:** La industria ha estado experimentando:

- **Volatilidad macroeconómica** y una **demanda general débil**.
- Una **corrección de inventario** significativa, especialmente en el ecosistema **Android** y en ciertos segmentos de **mercados amplios** (como infraestructura, automoción e industrial).

Skyworks ha estado **enviando por debajo de la demanda natural** mientras los clientes y el canal trabajan para consumir el inventario excedente. Esta dinámica ha provocado una **subutilización temporal de las fábricas** internas de la compañía, lo que a su vez ha presionado los márgenes brutos.

Skyworks cree que **el fondo del ciclo ya se alcanzó** en el trimestre de diciembre de 2023 para los mercados amplios y el segmento móvil Android, y anticipa una **recuperación gradual** en los

ingresos a partir del trimestre de marzo de 2024, con una aceleración esperada hacia el final del año calendario 2024.

**Exceso de Competencia:** La competencia es **intensa y feroz**. Sin embargo, la compañía se enfoca en competir en el segmento de **alto rendimiento** y soluciones personalizadas, donde la competencia se basa en la **innovación, la calidad y el rendimiento**, y no solo en el precio.

### **Estructura del Mercado (Oligopolio vs. Fragmentado)**

El mercado de semiconductores de RF, a pesar de la presencia de numerosos competidores, ha experimentado una **consolidación considerable**.

El CEO de Skyworks ha indicado que la cuota de mercado en el sector de alto rendimiento se **estrechará**, y cree que solo **3 o 4 empresas** seguirán impulsando el negocio. Esta perspectiva sugiere una tendencia hacia un **oligopolio** en el suministro de soluciones RF más avanzadas.

Por otro lado, la estrategia de Skyworks de **diversificación** se centra en mercados amplios (Broad Markets), donde hay un conjunto mucho más grande y diverso de clientes y aplicaciones, lo que implica que la compañía está expandiéndose más allá de un mercado concentrado (móvil) hacia **mercados más fragmentados** donde el riesgo se distribuye más ampliamente.

### **Principales Players (Competidores)**

Los principales competidores de Skyworks en el sector de semiconductores, incluyendo el espacio RF, son:

- Analog Devices (ADI)
- Broadcom
- Cirrus Logic
- Murata Manufacturing
- NXP Semiconductors
- Qorvo
- Qualcomm
- Texas Instruments (TI)

En el contexto específico de las soluciones RF de alto rendimiento para el mercado móvil, la competencia se centra a menudo en la rivalidad con **Qorvo, Qualcomm, y Broadcom/Avago**.

## **Equipo Directivo**

El análisis del equipo directivo de Skyworks Solutions, Inc. (SWKS) revela una estructura de gobierno corporativo bien definida, una gestión enfocada en el rendimiento y una reciente transición de liderazgo.

### **1. Estructura de Poder y Gestión**

La estructura de gestión de Skyworks está dirigida por la **Junta Directiva** (Board of Directors), que tiene la responsabilidad principal de supervisar la estrategia, el riesgo y la cultura corporativa. La Junta cuenta con tres comités permanentes: el Comité de Auditoría (AC), el Comité de Compensación (CC) y el Comité de Nominación y Gobierno Corporativo (NCGC). Todos los miembros de estos comités son directores independientes.

### Estructura de Liderazgo (Transición 2025)

Hasta febrero de 2025, **Liam K. Griffin** ocupaba el doble cargo de **Presidente de la Junta, Director Ejecutivo (CEO) y Presidente**. La Junta consideraba que esta estructura proporcionaba una supervisión independiente efectiva, combinada con el énfasis en la independencia de la Junta.

La figura clave de supervisión independiente es la **Directora Independiente Principal (Lead Independent Director - LID), Christine King**, quien preside las sesiones ejecutivas de los directores independientes sin la presencia de la gerencia, y actúa como enlace. Christine King fue nombrada Presidente de la Junta Directiva a partir del 17 de febrero de 2025, tras la dimisión de Liam K. Griffin.

### El que maneja y toma las decisiones en el día a día

- **Hasta febrero de 2025:** La persona que manejaba y tomaba las decisiones principales era **Liam K. Griffin**, en su rol de CEO y Presidente.
- **A partir de febrero de 2025:** **Philip Brace** fue nombrado Presidente y CEO efectivo a partir del 17 de febrero de 2025, sucediendo a Griffin. Brace reporta directamente a la Junta Directiva.

## 2. Directivos más Importantes, Funciones y Trayectoria

Los directivos más importantes (Nominated Executive Officers - NEOs) han incluido:

Directivo	Función Principal	Antigüedad/Trayectoria
<b>Liam K. Griffin</b>	Presidente, CEO y Presidente (hasta Feb 2025, luego asesor)	Director desde 2016; CEO y Presidente desde mayo de 2016; se unió a la compañía en agosto de 2001.
<b>Kris Sennesael</b>	SVP y Director Financiero (CFO) (hasta Jun 2025)	Se unió a la compañía en agosto de 2016.
<b>Christine King</b>	LID (hasta Feb 2025); Presidenta de la Junta (desde Feb 2025)	Directora desde 2014.
<b>Philip Brace</b>	CEO y Presidente (desde Feb 2025)	Larga carrera en tecnología; fue CEO de Sierra Wireless. Se unió a SWKS en febrero de 2025.
<b>Robert A. Schriesheim</b>	Director (desde 2006); Interino CFO (desde May 2025)	Presidente de Truax Partners. Director desde 2006.

<b>Carlos S. Bori</b>	SVP, Ventas y Marketing (hasta Jun 2025)	NEO en FY 2022 y 2023.
<b>Robert J. Terry</b>	SVP, Consejero General y Secretario	NEO en FY 2022 y 2023.

### 3. "Skin in the Game" (Participación Accionarial)

La compañía implementa directrices sólidas de propiedad de acciones para ejecutivos y directores no empleados para **alinear los intereses** con los accionistas a largo plazo.

#### Comparación de Acciones vs. Salario (Ejemplo Liam K. Griffin - FY 2022):

1. **Requisito de Propiedad:** Para el CEO, se requiere la propiedad de acciones equivalente a **6 veces su salario base anual**.
2. **Propiedad vs. Compensación Total:** Liam K. Griffin (CEO en ese momento) poseía 114,669 acciones al 1 de marzo de 2023, cumpliendo con las directrices. Su salario base anual en el FY 2022 era de \$1,124,289, pero su compensación total fue de \$16,667,162.
3. **Compensación Basada en Riesgo:** La estructura de compensación ejecutiva favorece fuertemente los incentivos basados en el rendimiento. En el FY 2022, el **82%** de la compensación total directa del CEO estaba "en riesgo" y su salario base representaba solo el 7%. Esta alta proporción de compensación ligada al rendimiento y al valor de las acciones demuestra un fuerte "skin in the game".

### 4. Gestión del Negocio y Decisiones Clave

La gerencia de Skyworks tiene un historial de **sólidos resultados financieros y disciplina operativa**, aunque enfrenta desafíos cíclicos y de concentración de clientes.

#### Decisiones Positivas y Éxitos de Gestión:

- **Rendimiento Financiero Récord:** A pesar de los desafíos macroeconómicos y la volatilidad, la compañía ha reportado ingresos y ganancias por acción (EPS) récords, como en el FY 2021 (ingresos de \$5.1B, EPS no-GAAP de \$10.50) y FY 2022 (ingresos de \$5.5B, EPS no-GAAP de \$11.24).
- **Generación Excepcional de Flujo de Caja Libre (FCF):** La compañía se ha enfocado en la gestión eficiente del capital de trabajo y la moderación del gasto de capital (CapEx), logrando un FCF récord de \$1.646 mil millones en el FY 2023, con un margen de FCF del 34.5%. El objetivo a largo plazo es mantener un FCF superior al 30%.
- **Diversificación y Adquisición Estratégica:** La adquisición del negocio de Infraestructura y Automoción (I&A) de Silicon Labs en 2021 se considera una **transacción muy exitosa**. Esta adquisición, financiada en parte con deuda, ha impulsado el crecimiento en mercados amplios (Broad Markets), que representaron el 37% de los ingresos totales en el FY 2023.

#### Áreas de Desafío y Gestión de Riesgos:

- **Volatilidad del Mercado y Correcciones de Inventario:** La gerencia reconoció la naturaleza cíclica de la industria de semiconductores y enfrentó correcciones de

inventario significativas en los ecosistemas Android y mercados amplios, ajustando proactivamente la utilización de la fábrica y gestionando el gasto discrecional para proteger la rentabilidad.

- **Pérdida de Contenido en Cliente Principal:** La compañía ha enfrentado desafíos competitivos que resultaron en la pérdida de una participación de mercado en un zócalo clave de su mayor cliente (Apple) en el ciclo de lanzamiento del otoño de 2025, esperando una reducción neta del contenido del 20% al 25% a partir del Q4 FY25 y durante el FY26. La gerencia está invirtiendo agresivamente para recuperar ese contenido.

## 5. Política de Recompras (Política de Recompras) y Ampliaciones de Capital

### Política de Recompras:

La compañía prioriza la devolución de capital excedente a los accionistas a través de dividendos y programas de recompra de acciones.

- La Junta aprueba regularmente grandes programas de recompra: se aprobaron programas de **\$2.000 millones** en enero de 2023 (sucediendo al de 2021) y otro de **\$2.000 millones** en febrero de 2025, con vigencia hasta febrero de 2027.
- Las recompras han sido **agresivas**, especialmente cuando la gerencia considera que las acciones están infravaloradas, aprovechando la fuerte generación de FCF. Por ejemplo, en el FY 2022 se repuso capital por \$887 millones.

### Ampliación de Capital Sospechosa:

No hay indicios en las fuentes de que la compañía haya realizado **ampliaciones de capital (emisión de acciones)** sospechosas para la gestión del negocio.

- Las transacciones de financiación significativas mencionadas en las fuentes fueron a través de **deuda** (Senior Notes y Term Loans) en 2021, utilizadas para financiar la adquisición de I&A de Silicon Labs.
- La compañía ha adoptado un **Política de Recuperación de Compensación Ejecutiva (Clawback Policy)** para la compensación basada en incentivos en caso de reformulación financiera, lo que refuerza la buena gobernanza.
- La empresa ha buscado activamente eliminar las disposiciones de voto por mayoría calificada de sus estatutos sociales, promoviendo una gobernanza más simple y responsable, aunque estas propuestas han enfrentado altos umbrales de aprobación.

## Riesgos

La compañía Skyworks Solutions, Inc. (SWKS) enfrenta una serie de riesgos significativos inherentes a la industria de semiconductores, a su modelo operativo altamente concentrado y a un entorno macroeconómico y geopolítico volátil.

A continuación, se detallan los principales riesgos identificados en las fuentes:

### A. Riesgos del Mercado y Financieros

- **Ciclicidad y Volatilidad de la Industria:** La industria de semiconductores es **altamente cíclica** y está sujeta a rápidas caídas en la demanda, lo que puede resultar en una disminución de los ingresos, exceso de inventario, erosión acelerada de los precios de venta promedio y cargos por deterioro de activos o reestructuración.
- **Fin de Ciclo y Exceso de Inventario:** La compañía se encuentra actualmente gestionando un **ciclo bajista** o de desaceleración. Ha estado enviando por debajo de la demanda natural ya que la industria continúa **reduciendo los niveles de inventario** en el canal de distribución y a nivel de los fabricantes de equipos originales (OEM). Esta dinámica ha llevado a cargos temporales por **subutilización de fábricas** que han impactado el margen bruto.
- **Volatilidad del Precio de las Acciones:** El precio de las acciones de la compañía ha sido volátil y puede fluctuar significativamente, influenciado por la concentración de clientes y la percepción de los inversores sobre la industria.
- **Impacto de la Deuda:** La deuda contraída por la adquisición de I&A (Infraestructura y Automoción) de Silicon Labs podría reducir la flexibilidad para responder a las condiciones económicas y limitar los fondos disponibles para gastos de capital futuros, adquisiciones o capital de trabajo. El aumento de las tasas de interés también incrementa los pagos de intereses.
- **Compromisos de Capacidad de Compra:** La compañía ha acordado **compromisos mínimos de compra** a largo plazo con ciertas fundiciones de terceros, lo que podría resultar en un efecto adverso en los resultados operativos si las futuras necesidades de suministro se reducen por debajo de esos mínimos. Durante el AF23, la compañía registró cargos por deterioro de \$47.5 millones relacionados con estos depósitos.

## B. Riesgos Específicos del Negocio y Operacionales

- **Concentración de Clientes:** La compañía depende de un pequeño número de clientes para una porción significativa de sus ventas. Un solo cliente representó el 66% de los ingresos en el AF23. La pérdida o una reducción significativa en los pedidos de estos clientes principales impactaría material y adversamente los resultados.
  - **Riesgo Específico del Cliente Principal (Apple):** A partir del cuarto trimestre del AF25 y durante el AF26, se espera que la posición de contenido de Skyworks con su cliente más grande **disminuya entre un 20% y un 25%** debido a la pérdida de participación en un *socket* clave, pasando de ser el único proveedor a compartir el suministro (*dual source*).
- **Complejidad y Dependencia de la Cadena de Suministro:**
  - La fabricación de circuitos integrados es un proceso complejo y altamente especializado, y errores, impurezas o defectos pueden causar una pérdida sustancial en el rendimiento de fabricación (*yield*).
  - Existe una fuerte dependencia de subcontratistas externos para el ensamblaje y prueba de algunos productos, y cualquier interrupción en sus operaciones podría causar demoras o mayores costos.

- Las interrupciones en las propias instalaciones de fabricación de la compañía (Japón, Singapur, México, EE. UU.) debido a desastres naturales, fallas de energía o mantenimiento podrían afectar significativamente las operaciones.
- **Relocalización y Consolidación de Fábricas:**
  - La compañía planea el cierre de su instalación de fabricación de obleas en **Woburn, Massachusetts**, consolidando las operaciones en Newbury Park, California.
  - La instalación de filtros de Singapur (*Singapore Filter Manufacturing Facility*) debe ser reubicada para el final de su subarriendo (junio de 2030, aunque la compañía buscará una extensión) ya que el propietario planea remodelar el sitio.
  - Cualquier relocalización o consolidación es compleja, podría causar interrupciones en la producción, problemas de calidad, desafíos de retención de empleados y la **incurrencia de gastos de capital significativos**.

### C. Riesgos Tecnológicos y de Competencia

- **Intensa Competencia:** El sector se caracteriza por una competencia **feroz** y el riesgo de pérdida de cuota de mercado. Los competidores, incluidos Analog Devices, Broadcom, Qorvo, Qualcomm y Texas Instruments, pueden adaptarse más rápido a las nuevas tecnologías o dedicar más recursos al desarrollo de productos.
- **Obsolescencia Tecnológica:** La industria exige un cambio tecnológico constante y rápido con ciclos de vida de productos cortos (incluyendo renovaciones anuales). La incapacidad de introducir productos nuevos o mejorados de manera oportuna y rentable puede causar que los productos existentes se vuelvan obsoletos antes de lo previsto.
- **Integración de Competidores:** Los socios de diseño de banda base o los competidores podrían integrar funcionalidades que compitan con las soluciones de Skyworks, reduciendo las oportunidades de mercado (p. ej., si Qualcomm integra más funcionalidad).
- **Riesgos de IA y Edge Computing:** La adopción de IA en dispositivos móviles y en el *edge computing* podría impulsar la necesidad de soluciones RF más potentes, pero el fracaso en esta transición, o la superioridad de los competidores, podría impactar adversamente el negocio.

### D. Riesgos Regulatorios y Geopolíticos

- **Tensiones Geopolíticas y Restricciones Comerciales:** Las operaciones internacionales exponen a la empresa a inestabilidad política y económica, incluidos los conflictos armados (como el conflicto entre Rusia y Ucrania o en la región de Oriente Medio), y las tensiones entre EE. UU., China y Taiwán.
- **Aranceles y Controles de Exportación:** La imposición o el aumento de aranceles (incluidos los de EE. UU. sobre bienes importados de China y las contramedidas de China) y los controles de exportación (como la *Entity List*) podrían aumentar los costos

de fabricación, afectar el suministro de materiales críticos y limitar la capacidad de venta a ciertos clientes.

- **Cambios en la Ley Fiscal:** Los cambios en las leyes fiscales de EE. UU., como la capitalización y amortización de gastos de I+D para fines fiscales (efectivo desde el AF23), aumentan los impuestos a pagar y reducen el flujo de caja a corto plazo. La empresa también está sujeta a una exención fiscal en Singapur condicionada al cumplimiento de umbrales de empleo e inversión.
- **Regulaciones Ambientales y ESG:** Las regulaciones y expectativas crecientes en torno a temas ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), como el cambio climático, la gestión de residuos y la mano de obra forzada, podrían aumentar los costos de cumplimiento y el riesgo de daños a la reputación.

#### E. Riesgos de Propiedad Intelectual (PI) y Litigios

- **Litigios por Infracción de PI:** La empresa se enfrenta constantemente al riesgo de demandas por infracción de PI de terceros. Una resolución desfavorable podría requerir el pago de daños sustanciales, la suspensión de la fabricación o la concesión de licencias en términos desfavorables.
  - *Ejemplo reciente:* Denso Corporation presentó litigios por infracción de patente relacionados con la tecnología de película delgada piezoeléctrica en junio de 2025.
- **Demandas de Accionistas:** La compañía y sus directores y ejecutivos han sido nombrados en demandas colectivas y derivadas relacionadas con supuestas violaciones de las leyes federales de valores.
- **Violaciones de Ciberseguridad:** Los ataques cibernéticos y las intrusiones en los sistemas de información podrían resultar en la pérdida de PI, interrupciones operativas o la divulgación de información confidencial de clientes y empleados.

#### F. Riesgos de Gestión

- **Éxito de la Transición de Liderazgo:** Las recientes transiciones de liderazgo ejecutivo, incluyendo el nombramiento de Philip Brace como CEO (efectivo el 17 de febrero de 2025) y Robert Schriesheim como CFO interino, conllevan el riesgo inherente de interrupciones operativas si la transición no es exitosa.
- **Retención de Personal:** La intensa competencia por personal de ingeniería y técnico en el sector de semiconductores, y la posible dificultad para retenerlos con compensación adecuada, podría afectar materialmente la capacidad de la empresa para innovar y operar.
- **Integración de Adquisiciones:** Las adquisiciones futuras podrían diluir a los accionistas, incurrir en deuda, asumir responsabilidades desconocidas, perder empleados clave y podrían no integrarse de manera exitosa o rentable.

## Valoración

La valoración de Skyworks Solutions, Inc. (SWKS) se articula en torno a su sólido desempeño operativo, impulsado por una fuerte generación de flujo de caja libre, aunque la concentración de clientes y la naturaleza cíclica de su sector ejercen una presión constante sobre sus múltiplos.

### I. Valoración de Analistas y Sentimiento del Mercado

**Valoración de Analistas:** El consenso actual de 27 analistas sobre las acciones de SWKS es **Neutral**.

- El **Precio Objetivo** promedio a 12 meses es de **\$72.47**.
- Las recomendaciones se dividen en 2 analistas con recomendación de "Compra", 21 en "Mantener" y 4 en "Venta".
- La gerencia de la compañía ha reconocido que la concentración en un cliente principal (Apple) y la volatilidad resultante probablemente están **suprimiendo el múltiplo** de la acción en comparación con sus pares de semiconductores.

### II. Múltiplos Principales de Cotización

A continuación, se presentan los principales múltiplos de cotización de la empresa (basados en datos recientes, con el precio de la acción en \$74.34):

Múltiplo	Valor (LTM)	Comparación con Pares (Media)	Comparación con el Sector (Media)
PER (Price/Earnings Ratio)	27.8x	43.5x	12.0x
Precio/Valor Contable (P/BV)	2.0x	3.7x	2.4x
Precio/Ventas (P/S LTM)	2.8x	5.4x	2.4x
EV/EBITDA	12.75x	N/D	N/D

La compañía generalmente cotiza con múltiplos más bajos que el promedio de sus pares debido a la volatilidad del mercado y la concentración de clientes.

### III. Crecimiento, Margen Operativo y Tasa Impositiva

#### Crecimiento en Ventas (Ingresos Netos)

El crecimiento de las ventas de Skyworks ha sido volátil, reflejando el ciclo de la industria de semiconductores:

- Ingresos FY 2024: \$4,178.0 millones (disminución del 12.5% interanual).
- Ingresos FY 2023: \$4,772.4 millones (disminución del 13.0% interanual).
- Ingresos FY 2022: \$5,485.5 millones (aumento del 7.4% interanual).

- El objetivo de crecimiento de ingresos a largo plazo de la compañía es **10-15%**.

### **Margen EBIT (Margen Operativo GAAP)**

El margen operativo (EBIT) se ha visto presionado por el ciclo bajista y la subutilización de las fábricas.

- Margen Operativo (GAAP) FY 2024: **15.3%**.
- Margen Operativo (GAAP) FY 2023: **23.6%**.
- Margen Operativo (GAAP) FY 2022: **27.8%**.
- El **margen bruto** LTM es de **41.5%**.
- El objetivo a largo plazo de la empresa es alcanzar un **margen bruto del 53%** y un **margen operativo (EBIT) del 40%**.

### **Tasa Impositiva (Tax Rate)**

La tasa impositiva efectiva (ETR) varía significativamente debido a beneficios fiscales en el extranjero y la complejidad de las leyes fiscales de EE. UU.

- La ETR GAAP fue de **6.35%** en FY 2024, **8.89%** en FY 2023 y **13.6%** en FY 2022.
- La ETR no-GAAP esperada para el año fiscal 2024 fue del **12%**.
- La tasa impositiva podría verse afectada en el futuro por la implementación de las reglas BEPS Pillar Two de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), que entraron en vigor en el año fiscal 2025.

## **IV. Asignación de Capital y Retorno Obtenido**

### **Nivel de Recompras**

La recompra de acciones es un componente clave de la estrategia de devolución de capital, y la directiva ha recomprado acciones de forma **agresiva**.

- La Junta Directiva aprobó un nuevo programa de recompra de **\$2.000 millones** en febrero de 2025, con vigencia hasta febrero de 2027.
- La compañía repurchó **12.6 millones de acciones** por **\$837.7 millones** durante los primeros nueve meses del año fiscal 2025.
- La gerencia busca aprovechar la fuerte generación de flujo de caja libre para recomprar acciones cuando se considera que el múltiplo está deprimido.

### **Asignación de Capital y Retorno**

La compañía prioriza tres áreas principales para la asignación de capital:

1. **Inversión Orgánica:** Inversión continua y estratégica en I+D y en las hojas de ruta de tecnología y productos.
2. **Devolución de Capital:** Retornar el exceso de efectivo a los accionistas mediante dividendos y recompras de acciones. El objetivo es un **margen de flujo de caja libre (FCF) sostenible superior al 30%**.

3. **Fusiones y Adquisiciones (M&A):** Búsqueda de M&A estratégicas que sean tecnológicamente adyacentes, generen valor, y ofrezcan diversificación para compensar la volatilidad del negocio móvil.

**Retorno Obtenido (Return Metrics):** La generación de flujo de caja ha sido excepcional, siendo un indicador de la salud del modelo de negocio:

- **Margen de Flujo de Caja Libre (FCF Margin):** La compañía reportó un margen FCF récord del **40%** en el FY 2024 y **34.5%** en el FY 2023.
- **ROIC (Return on Invested Capital):** Históricamente, la compañía genera consistentemente un rendimiento de **15% a 20%** sobre el capital invertido.
- **ROA (Return on Assets):** 5%.
- **ROE (Return on Equity):** 6.6%.

La estrategia de inversión de capital de la empresa se ha moderado, con gastos de capital (CapEx) bajos en los últimos años, lo que ha impulsado la rentabilidad y el flujo de caja, ya que las inversiones importantes en la expansión de la huella de fabricación (como la capacidad de filtrado BAW) están detrás. El CapEx futuro se espera que se mantenga en el rango de **dígitos medios bajos** como porcentaje de los ingresos.

## Resumen y Conclusión

### Conclusión del Análisis Fundamental: Skyworks Solutions (SWKS)

Teniendo en cuenta la naturaleza compleja y cíclica del sector de semiconductores (especializado en Radiofrecuencia - RF) y el carácter de este análisis como una **introducción profunda, pero no exhaustiva**, la conclusión de la tesis de inversión se centra en la dicotomía entre la fortaleza estructural de la empresa y los riesgos clave del corto plazo.

### Resumen de la Tesis de Inversión

El análisis fundamental revela una compañía con un **foso competitivo (moat) tecnológico y operativo robusto**, pero que opera en una encrucijada crítica debido a su dependencia histórica del mercado móvil y los recientes vientos en contra.

#### 1. Fortalezas Estructurales y Financieras (El "Foso")

- **Integración Vertical y Liderazgo Tecnológico:** Skyworks mantiene una ventaja competitiva clave (el "Foso") gracias a su capacidad de fabricación interna de componentes críticos de RF, como los filtros BAW y TC-SAW. Esto le permite ofrecer soluciones personalizadas y de alto rendimiento, difíciles de replicar. La inversión continua en I+D (\$631.7 millones en el FY 2024) refuerza su posición en tecnologías de próxima generación (5G avanzado, Wi-Fi 7, Edge AI).
- **Generación Excepcional de Flujo de Caja Libre (FCF):** La principal fortaleza de la compañía reside en su disciplina financiera. A pesar de la caída de ingresos en los últimos años fiscales, SWKS generó **más de \$1.6 mil millones en FCF** en el FY 2024, alcanzando un **margen FCF récord del 40%**. Este sólido flujo de caja proporciona una

"flexibilidad superior" para invertir en el futuro o devolver capital a los accionistas (vía dividendos y recompras).

- **Balance Sólido:** La empresa goza de una **sólida posición de caja neta** (alrededor de \$579.8 millones al final del FY 2024), lo que reduce significativamente el riesgo financiero y proporciona resiliencia para enfrentar los ciclos bajistas.

## 2. Riesgos Clave y Desafíos Inmediatos

- **Concentración Extrema de Clientes:** La alta dependencia de un único cliente (Apple) sigue siendo la **vulnerabilidad central** del negocio, representando el 69% de los ingresos netos en el FY 2024.
- **Pérdida de Contenido:** El desafío más significativo es la anticipada **pérdida de participación y contenido** en su principal cliente (una reducción estimada del 20% al 25% a partir del Q4 FY 2025 y a lo largo del FY 2026). Esta pérdida es un **revés comercial** que impactará directamente en los ingresos.
- **Presiones Cíclicas y Operacionales:** La compañía ha enfrentado una corrección cíclica del inventario en el ecosistema Android y en Mercados Amplios, lo que ha provocado una caída en los ingresos (más del 12% en el FY 2024) y una presión temporal sobre los márgenes brutos debido a cargos por subutilización de la fábrica.
- **Transición Ejecutiva:** El cambio de CEO a principios de 2025 introduce un riesgo inherente de interrupción o de cambio en la estrategia de ejecución<sup>16</sup>.

### La Decisión de Inversión (El Énfasis Necesario)

La inversión en Skyworks Solutions (SWKS) en este momento es una **apuesta de transición**. La tesis positiva reside en la expectativa de que la robustez del FCF, la solidez del balance y la ventaja competitiva en RF permitirán a la compañía navegar la inminente pérdida de ingresos móviles mientras **ejecuta con éxito su estrategia de diversificación** hacia los Mercados Amplios (Automotriz, Edge IoT y Data Center).

### Sin embargo, y aquí radica la conclusión más importante para el inversor:

El sector de los semiconductores, y específicamente la tecnología de RF, es **excepcionalmente complejo, volátil y está sujeto a cambios tecnológicos y ciclos macroeconómicos rápidos**.

### Nadie puede tomar una decisión de inversión definitiva solo con este análisis.

Aunque el informe adjunto es fundamental, profundiza y analiza la estructura financiera y operativa de la compañía, no cubre todos los aspectos esenciales para una decisión final, tales como:

1. **Análisis Competitivo Detallado (el Panorama del Sector):** Se necesita un análisis profundo de los competidores directos de SWKS (como Qorvo o Broadcom) en los nuevos segmentos de **Mercados Amplios** para evaluar su verdadera ventaja a largo plazo.
2. **Evaluación de la Ejecución de la Diversificación:** El inversor debe monitorear trimestre a trimestre la tasa de crecimiento y rentabilidad de los Mercados Amplios (que ya

representan 35-40% de los ingresos ) y la capacidad del nuevo CEO para acelerar esta diversificación y compensar la caída del negocio móvil.

3. **Análisis Macro y Tecnológico No Cubierto:** Se requiere una evaluación constante de tendencias de mercado (demanda de smartphones, adopción de 6G, impacto de las políticas comerciales entre EE. UU. y China, y el *timing* del ciclo de inventario global).

**Recomendación Final:**

El inversor debe utilizar este análisis como una **base de alta calidad** para comprender las dinámicas de SWKS, pero debe **profundizar el análisis por sí mismo** en los puntos de riesgo mencionados (dependencia de Apple y ejecución de la diversificación) antes de tomar cualquier decisión. En un sector tan técnico y cíclico, la diligencia debida personal es insustituible.