

ISSN versión electrónica - 2339-4331

Diciembre 2012

Vol. 05

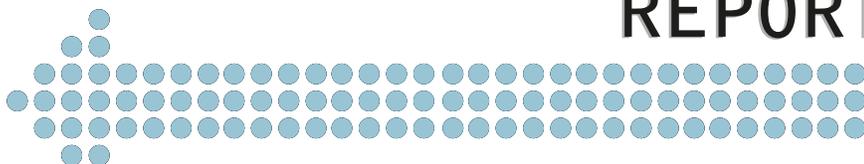


UNIVERSIDAD
ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS



BURKENROAD
REPORTS



En convenio con:
AB Freeman Business School
Tulane University

El programa “Burkenroad Reports” para Latinoamérica es un proyecto de análisis de inversión originalmente creado en Mayo de 2001 a través de una donación del Banco Interamericano de Desarrollo y liderado por la Universidad de Tulane (EE.UU.). Dicha Universidad trabaja en conjunto con universidades de Colombia (entre ellas la Universidad Icesi y la Universidad de los Andes), Ecuador, Guatemala, México y Venezuela para producir reportes de análisis financiero e inversión de empresas pequeñas y medianas en dichos países.

The "Burkenroad Reports" program for Latin America is an investment analysis project, which was originally created in May 2001 thanks to a donation by the Inter American Development Bank and the leadership of the University of Tulane in the U.S. This university and other universities in Colombia (such as Icesi University and Los Andes University), Ecuador, Guatemala, Mexico, and Venezuela have joined efforts to produce investment and financial analysis reports for small and medium-sized businesses in each of these countries.

Departamento de Contabilidad y
Finanzas

Centro de Investigaciones en
Economía y Finanzas (CIENFI)

Santiago de Cali,
Diciembre 2012- núm. 005
ISSN - Versión electrónica - 2339-4331

Editor:
Julián Benavides

Asistente de edición:
Mauricio Arcila

Burkenroad Reports puede consultarse en la
página electrónica de la Universidad Icesi
www.icesi.edu.co/burkenroad

Diagramación:
Hernando Botero
Cristian Narváez

HOLOGIC INC



Lizeth Asseff
Danny Barón
Juan Diego Forero
Jaime Andrés Nakamura
Diciembre 2012

1. RESUMEN EJECUTIVO

Hologic Inc.		(NASDAQ: HOLX)
Recomendación Actual:	NEUTRAL	Hologic Inc. muestra una leve tendencia alcista debido a la estabilización de sus fundamentales. Para el cuarto trimestre del 2012 fiscal, logró superar los niveles de ingreso y ganancia que había generado en 2011. Se espera un crecimiento sostenido debido a su política de reinversión en investigación y desarrollo.
Precio Actual (14-11-2012):	\$ 19,86	
Precio Objetivo:	\$ 22,56	

Acciones en Circulación	265000000	Precio Soporte	\$ 16
Capitalización de Mercado	\$ 5263 MM	Precio Resistencia	\$ 22
Propiedad de Trabajadores	2%	Ciclo económico	6 meses
Dividendos Anuales	0		
Tasas de Crecimiento Proyectadas			
Ingresos	28,3%		
EBITDA	86,1%		
EBIT	75,5%		
Utilidad Neta	112,3%		
P/E Actual	14,39		
Mínimo observado (1 año)	\$ 16		
Máximo observado (1 año)	\$ 21,93		

2. TABLA DE CONTENIDO

1.	Resumen ejecutivo.....	1
2.	Tabla de contenido.....	2
3.	Introducción.....	3
4.	Análisis del entorno.....	4
4.1.	Análisis global.....	4
4.1.1.	Situación económica global.....	4
4.1.2.	Situación política global.....	4
4.1.3.	Factores de riesgo globales.....	5
4.2.	Análisis del país.....	7
4.2.1.	Competitividad y clima de inversión.....	8
4.3.	Análisis de la industria.....	8
4.3.1.	Estado de la industria.....	8
4.3.2.	Tendencias en oferta y demanda.....	8
4.3.3.	Análisis competitivo de las 5 fuerzas de Porter.....	9
4.3.3.1.	Poder de los proveedores.....	9
4.3.3.2.	Poder de los clientes.....	10
4.3.3.3.	Amenazas de nuevos competidores.....	10
4.3.3.4.	Amenaza de servicios y productos sustitutos.....	10
4.3.3.5.	Rivalidad entre competidores existentes.....	10
4.3.4.	Análisis competitivo y participación del mercado.....	10
4.3.5.	Factores de riesgo.....	12
5.	Descripción de la compañía.....	12
2.1	Reseña de la compañía.....	12
2.2	Misión.....	13
2.3	Visión.....	13
2.4	Principios.....	13
2.5	Ejecución estratégica y objetivos.....	13
2.6	Bienes y servicios.....	14
2.7	Hechos significativos recientes.....	15
6.	Gobierno corporativo.....	15
6.1.	Composición accionaria.....	15
6.2.	Organigrama de la compañía.....	17
6.3.	Presentación y evaluación de los ejecutivos.....	18
6.4.	Experiencia en el entorno reciente.....	20
6.5.	Políticas de gobierno corporativo.....	21

2. TABLA DE CONTENIDO

7.	Análisis de la compañía.....	25
7.1.	Análisis de la operación y ejecución de la estrategia.....	25
7.2.	Análisis de los estados financieros.....	25
7.2.1.	Presentación de los estados financieros.....	25
7.2.2.	Razones financieras.....	30
7.2.3.	Análisis de las razones financieras.....	31
7.3.	Análisis DOFA.....	32
8.	Valoración de la compañía.....	32
8.1.	Valoración Absoluta.....	32
8.2.	Valoración Relativa.....	38
9.	Análisis técnico.....	39
10.	Conclusiones.....	41
11.	Definiciones.....	42
12.	Bibliografía.....	43

3. INTRODUCCIÓN

El presente informe, refleja la realidad de la empresa Hologic líder en el cuidado de la salud de las mujeres alrededor del mundo. Inicia con una descripción detallada de la compañía, incluyendo toda la información pertinente del gobierno corporativo, continuamente, se desarrolla un análisis interno y externo de indicadores y conceptos claves que permitan un panorama detallado de estudio. Y finalmente se presenta el resumen ejecutivo donde se expone en síntesis la información que conlleva a la decisión de compra o venta de la acción, el cual es el objetivo final del este reporte.

4. ANÁLISIS DEL ENTORNO

4.1. ANÁLISIS GLOBAL Y REGIONAL

4.1.1. Situación económica global

Para analizar las condiciones en que se encuentra la economía mundial, es necesario observar cual ha sido la dinámica de factores como el PIB, la inflación, el desempleo de las economías industrializadas como las emergentes. El crecimiento en la producción se redujo considerablemente durante 2011, especialmente en los países desarrollados y se prevé un panorama poco alentador en los años 2012 y 2013. Tal crecimiento es insuficiente para lidiar con la crisis de empleo en la mayoría de los países industrializados, como, también los ingresos de países en desarrollo se verán afectados como consecuencia de la disminución de intercambios comerciales (exportaciones – importaciones).

Tabla No. 1: Estimaciones del crecimiento económico mundial

	PIB		
	2011	2012	2013
Países desarrollados			
EE.UU	1.7	2.2	2.4
Eurozona	1.6	-0,3	1.1
Japón	-0,9	1.9	1.6
Países en desarrollo			
Brasil	2.9	3.4	4.4
Rusia	4.1	3.5	3.9
India	6.5	6.5	7.7
China	9.1	8.4	8.3

Fuente: elaboración propia, datos Banco Mundial

Este panorama económico mundial no crea muchas expectativas para Hologic Inc, al contrario genera una incertidumbre como consecuencia de la volatilidad de los mercados internacionales y la continúa debilidad de las condiciones macroeconómicas en todo el mundo, lo cual puede causar un impacto negativo en quienes compran los equipos médicos que ofrece la compañía.

4.1.2. Situación política global

En la actualidad el mundo enfrenta una serie de cambios respecto a la política y la forma de gobernar. El ambiente es complejo y las decisiones que se tomen pueden cambiar el rumbo de una nación, escenarios donde se eligen nuevos presidentes, la revolución de los países árabes, jefes de estado que se perpetúan en el poder, la crisis de la zona euro, hacen casi imposible hacer proyecciones a largo plazo cuando el común denominador es la incertidumbre por los constantes cambios que se dan.

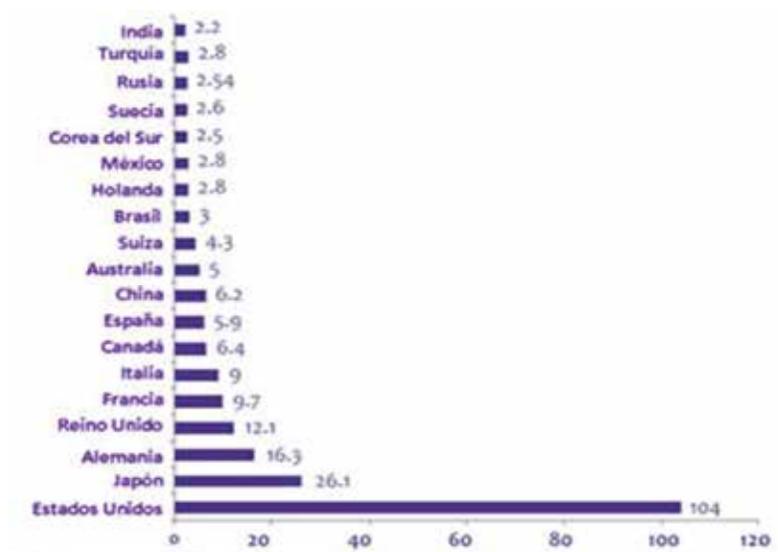
A ninguna empresa le conviene un escenario donde no se tenga un horizonte claro (global). Hologic inc no es la excepción y puede verse afectada por estos cambios externos que no son

controlados por la compañía. Mayores tasas de impuestos, restricciones de importaciones – exportaciones, leyes medicas, son factores de riesgo que exponen a la compañía a una disminución en sus ventas y por ende en sus ingresos.

4.1.3. Factores de riesgo globales

Como se pudo observar la situación económica de EE.UU y el mundo se encuentra en un punto sensible debido a la crisis del 2008-2009. Restricciones en los mercados de crédito generan un impacto negativo a la hora de financiar los productos de Hologic inc, (equipos médicos de alta tecnología), políticas de austeridad en los gobiernos recortan el presupuesto destinado a esta clase de equipos.

Grafico No. 1 Proyección del mercado de dispositivos médicos en el 2012, por país (US\$ billones).



Fuente: Medistat. Espicom. Contendida en el informe: BioBusiness Alliance of Minnesota y Deloitte Con 2025. Focus on the future of the Medical Device Industry'.

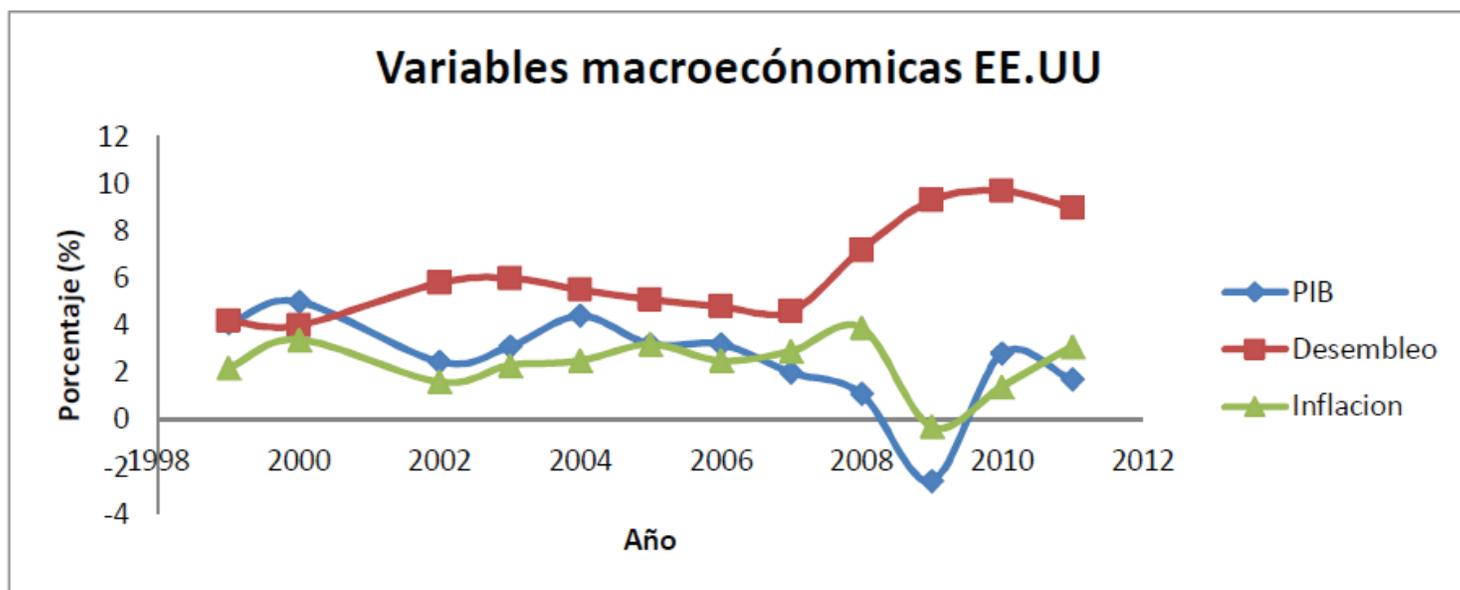
Como se puede observar en el grafico No. 2 EE.UU concentra la mitad de las ventas de equipos médicos, pero entre el 40% - 50% son ventas a otros países como Japón, Alemania, Reino Unido, Francia. Es por esto que cualquier situación económica y política desfavorable en estos países afectara directamente en las ventas de Hologic inc.

Por otro lado la innovación y lo cambiante del sector hace otro factor de riesgo para Hologic. En el año fiscal 2010, las ventas de Hologic decrecieron US\$12,1 millones o 1% en

comparación con el 2009, principalmente por una disminución de US\$27,4 millones en los productos para la salud del seno, y en menor medida por una reducción de US\$7,5 millones en productos de la salud del esqueleto. Este comportamiento fue contrarrestado por los incrementos en las ventas de ginecología quirúrgica, de US\$18,2 millones, y de diagnóstico, por US\$4,7 millones. Estos resultados reflejan lo que el mercado requiere y los cambios que se producen en este sector.

4.2. ANÁLISIS DEL PAÍS

Grafico No. 2 Variables Macroeconómicas.



Fuente: elaboración propia, datos CIA World Factbook

Aunque la economía de EE.UU muestra una leve mejoría después de enfrentar la crisis del 2008, los pronósticos de recuperación no han sido los esperados ya que el FMI anuncio que la economía Estadunidense tan solo crecerá 2,6%.

La política monetaria aplicada por parte de la Fed (Reserva Federal) ha sido muy laxa, es decir, niveles excepcionalmente bajos de la tasa de interés que el banco central presta a los bancos comerciales, esta política ha consistido en masivas inyecciones de liquidez que ha contribuido a una gigantesca expansión de los balances de los bancos centrales (incrementos de base monetaria). Con el fin de evitar un escenario deflacionista y a sentar las bases de la recuperación económica del país. En cuanto a políticas fiscales las decisiones del gobierno de EE.UU, se encuentra entre la espada y la pared pues es necesario elevar el límite de endeudamiento y comenzar el arduo proceso de reducción del déficit y la deuda. Todo indica que los impuestos federales podrían subir a partir del 2013 cuando los recortes fiscales de Bush expiren. Al subir el impuesto marginal federal se reduciría la ganancia neta de Hologic inc. Además, el actual y próximo presidente de Estados Unidos, Barack Obama, es partidario de aumentar los impuestos a los millonarios, y empresas con el fin de reducir el déficit fiscal.

La inflación en EE.UU se ha mantenido en los rangos proyectados por la Fed, pero no se descarta un alza debido a las políticas monetarias aplicadas con el fin de incentivar la economía del país. Lo que ha contribuido a mantener una inflación moderada es la desaceleración de la actividad económica en países emergentes, como China, y la crisis financiera en Europa que

aminoran la demanda de productos estadounidenses. Además, Los productores y comerciantes tienen menos posibilidades de transferir al consumidor los aumentos de costos. Para Hologic inc, un incremento en los insumos que utiliza se traducirá en una disminución en su utilidad.

Grafico No. 3 Balanza Comercial



Fuente: Sociedad hipotecaria federal

El déficit de la balanza comercial de Estados Unidos durante septiembre cayó 6.0 por ciento respecto de agosto, para cerrar en 41 mil 500 millones de dólares. Entre los principales socios comerciales de Estados Unidos, el mayor déficit comercial fue registrado con China, el cual pasó de 28.7 mil millones de dólares en agosto a 29 mil millones en septiembre.

4.2.1. Competitividad y clima de inversión

Invertir en EE.UU genera mucha incertidumbre y miedo, debido a la situación económica por la que pasa el país, pero en el sector de los equipos médicos se requiere una inversión constante como consecuencia de la dinámica del mercado, la evolución en la tecnología, etc. En este

escenario de innovación, las empresas de Estados Unidos lideran el avance en tecnologías médicas que permiten la detección y tratamiento temprano de enfermedades. Haciéndolas competitivas frente a otras compañías del mundo.

4.3. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

4.3.1. Estado de la industria

El Departamento de Comercio señala que en Estados Unidos hay más de 8 mil empresas involucradas en la producción de dispositivos médicos, concentradas en California, Florida, Nueva York, Pensilvania, Michigan, Massachusetts, Illinois, Minnesota y Georgia. Quince de ellas hacen parte del top 20 de

fabricantes mundiales de dispositivos médicos, y ocho están en el top 10. Los mercados en los que Hologic inc se encuentra son altamente competitivos, sujetos a rápidos cambios tecnológicos, introducción de nuevos productos y otras actividades de las empresas del sector pueden afectar de manera negativa la compañía, como también generar oportunidades en nuevos nichos de mercado. Los resultados de las ganancias de la industria han sido desiguales en el tercer trimestre, ya que la competencia feroz y un clima macroeconómico débil o en recuperación ha pesado sobre los resultados. Ejemplo de esto St. Jude Medical tuvo un trimestre difícil, ya que sus ventas netas disminuyeron en un 4% en comparación con el mismo período del año pasado.

La trayectoria de la industria sumado a la inversión en investigación y desarrollo ha permitido que la curva de aprendizaje se incremente, obteniendo como resultados el mejoramiento en cuanto a eficiencia de los distintos equipos médicos. Además la tecnificación del sector, el desarrollo de economías de escala y ámbito, la diversificación del portafolio de productos hacen que la industria de Medical Appliances & Equipment en Estados Unidos sea prometedora y dinámica a pesar de la crisis económica mundial.

4.3.2. Tendencias en Oferta y Demanda

La demanda está impulsada por la demografía de la población y los avances en el conocimiento médico y la tecnología. La rentabilidad de cada empresa depende de la capacidad de desarrollar productos de alta calidad. Las empresas grandes tienen economías de escala en la fabricación e Investigación y desarrollo. Las empresas

pequeñas pueden competir con éxito mediante la especialización en un segmento concreto del mercado o a través de la innovación técnica. En el 2011 este sector fue estimado en US\$104,9 miles de millones, y se calcula que en el 2012 alcanzará los US\$109,8 miles de millones.

Hologic inc también tiene presencia en mercados externos Exportando por medio de distribuidores comerciales en países como Bélgica, Alemania, Australia, Japón, Argentina, Brasil, Chile, México, China, Corea del sur, Tailandia, Canadá, entre otros. La demanda internacional puede verse influenciada por diversos factores como el PIB del país destino, la tasa de cambio y las políticas comerciales. Las exportaciones de la compañía dependen más de las políticas comerciales y la demanda interna de los países.

Tabla N° 2 : Comportamiento del sector de dispositivos médicos, 2011 (US\$ miles de millones)

Categoría	Exportaciones	Importaciones	Ventas	Empleos
Dispositivos quirúrgicos y suministros	US\$7,39	US\$9,01	US\$35,3	114 mil
Instrumentos quirúrgicos y médicos	US\$9,98	US\$9,14	US\$33,6	109 mil
Equipos electromédicos	US\$8,08	US\$7,22	US\$27,6	65 mil
Aparatos de irradiación	US\$3,34	US\$3,72	US\$11,6	-
Sustancias de diagnóstico <i>in vitro</i>	-	-	US\$12,7	27 mil

Fuente: International Trade Administration. Medical Devices Industry Assessment.

Las importaciones son una parte significativa y creciente del mercado (Grafico N° 4), y representan cerca del 24% en el sector, con US\$33,63 miles de millones en el 2011. Este crecimiento se explica en parte porque los fabricantes estadounidenses están utilizando locaciones con mano de obra más barata, en Asia, Irlanda, México y Puerto Rico, para luego re-exportar los productos fabricados allí.

4.3.3. Análisis competitivo de las 5 fuerzas de Porter

4.3.3.1. Poder de los proveedores

Hologic inc cuenta con un número limitado de proveedores de algunos componentes claves o subconjuntos de los equipos médicos que fabrica. Esta dependencia puede perjudicar la compañía y sus proyecciones. La obtención de fuentes alternativas de suministro de estos componentes podría implicar demoras importantes, sobrecostos y desafíos regulatorios. El hecho de que un proveedor de componentes o ensamblador proporcione cantidades suficientes,

de buena calidad a un precio razonable, genera un aspecto positivo para la compañía pero si llegase a faltar provocaría un atraso en la producción y por ende una disminución en las ventas.

4.3.3.2. Poder de los clientes

Los clientes de los equipos médicos son principalmente hospitales, entidades gubernamentales, entidades dedicadas a la prestación del servicio de salud. La compañía tiene un número relativamente pequeño de grandes clientes de laboratorio clínico en los EE.UU, lo que genera cierta dependencia de sus ingresos.

4.3.3.3. Amenazas de nuevos competidores

Entrar al mercado de los dispositivos médicos es costoso y posicionar una marca competitiva es difícil, por lo que el problema no se centra en las nuevas empresas si no en las existentes, estrategias organizacionales como fusiones, compra y venta, que ayudan a las compañías a

posicionarse y ganar terreno en el mercado, se convierte en la amenaza principal del sector.

4.3.3.4. Amenaza de servicios y productos sustitutos

La innovación y el cambio hacen que esta industria sea bastante competitiva, y por ende la amenaza de productos sustitutos con mejores condiciones tecnológicas, a mejores precios sea muy fuerte. Las empresas todo el momento sacan al mercado equipos que remplazan los existentes con el fin de proporcionarles a los clientes nuevas alternativas más eficaces.

4.3.3.5. Rivalidad entre los competidores existentes

La industria de la salud es altamente competitiva y caracterizada por continuos cambios y mejoras en la tecnología, particularmente el segmento de mercado en lo que opera Hologic inc. Varias empresas han desarrollado, o se espera que desarrollen productos competitivos. Muchos de estos competidores ofrecen un portafolio de productos más amplio, que pueden hacer que estos sean más atractivo para los hospitales, clientes de radiología, organizaciones de grupos de compra, laboratorios, médicos y otros clientes potenciales. Además muchas de las compañías son más grandes y tienen más recursos financieros. Algunas de las empresas con las que se compete tienen o pueden tener una investigación más amplia, ventas, marketing, capacidades de fabricación y mayores recursos técnicos.

4.3.4. Análisis competitivo y participación del mercado

La industria a la que pertenece Hologic abarca los establecimientos que se dedican principalmente a la fabricación de equipos y suministros médicos. Ejemplos de productos fabricados por estas compañías son aparatos de laboratorio y mobiliario, quirúrgicos, instrumentos médicos, aparatos y suministros quirúrgicos, equipo dental, bienes de ortodoncia, prótesis y aparatos de ortodoncia.

El tamaño y crecimiento relativo de las más grandes compañías que fabrican equipos médicos de EE.UU, hace que Hologic siga concentrando sus ventas en un número relativamente pequeño de grandes laboratorios clínicos.

Algunos competidores de Hologic son GE, Siemens, Philips, Devicor de Productos Médicos C. R. Bard y Becton, Dickinson and Company, la intensa competencia que enfrentan Hologic amenaza con deteriorar la cuota de mercado.

La compañía se encuentra en un sector fragmentado pues en Estados Unidos hay más de 8000 empresas involucradas en la producción de dispositivos médicos ubicadas en diferentes estados del país.

Gráfico N° 4 Líderes en el mercado en la venta de equipos médicos

COMPAÑÍAS Medical Appliances & Equipment LÍDERES POR CAPITALIZACIÓN DE MERCADO					
Compañía	Símbolo	Precio	Cambio	Capitalización de mercado	Precio/Beneficio (P/E)
Smith & Nephew plc	SN.L	652,50	↓1,36%	5,84MM	807,55
Opto Circuits (India) Ltd.	OPTOCIRCUIT.BO	120,25	↓1,03%	29,14MM	4,91
Opto Circuits (India) Ltd.	OPTOCIRCU.NS	119,20	↓4,41%	N/A	N/A
Medtronic, Inc.	MDT	40,79	↓1,23%	41,61MM	11,76
Stryker Corporation	SYK	52,35	↓0,63%	19,90MM	14,06
Hologic Inc.	HOLX	20,02	↓1,43%	5,30MM	N/A

HOLX VS. LÍDERES DE LA INDUSTRIA				
Estadística	Líder del sector		HOLX	HOLX Clasificación
Capitalización de mercado	SN.L	5,84MM	5,30MM	15 / 204
Ratio Precio/Beneficio (P/E) (ttm)	58HG.L		N/A	19 / 204
Ratio PEG (ttm, estimado a 5 años):	STE	1,51	0,96	22 / 204
Crecimiento de ingresos (trimestral, interanual)	ALT.AX	-41,00%	26,00%	76 / 204
Crecimiento de BPA (trimestral, interanual)	CMP.AX	N/A	N/A	N/A
Tasa de crecimiento a largo plazo (5 años)	RMTI	77,30%	13,06%	52 / 204
Retorno sobre capital (ttm)	FONR	81,13%	-2,50%	52 / 204
Endeudamiento/Patrimonio a largo plazo (cmr)			170.063	N/A
Rendimiento de dividendo (anual)			N/A	N/A

Fuente: yahoo. Finance

4.3.5. Factores de riesgo

- La industria y los mercados en que compete la empresa son altamente competitivos y caracterizado por el cambio continuo y la mejora en la tecnología.
- Los costos de los equipos médicos son elevados, por lo que Hologic seguirá dependiendo de la capacidad de los clientes para obtener un nivel adecuado de reembolso por parte de terceros ya sean entidades de financiamiento o gubernamentales.
- Las reducciones significativas en las tasas de reembolso propuesto o aplicado para el uso de cualquier Hologic productos puede afectar a las ventas del producto
- El efecto de la aplicación de la nueva ley de EE.UU. reforma de salud aprobada en marzo de 2010, sobre la empresa Hologic es incierto. Entre otras cosas, la ley exige que la industria de dispositivos médicos para subvencionar la reforma de salud en la forma de un impuesto del 2,3% sobre las ventas estadounidenses de ciertos dispositivos que comienzan

5. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

5.1. RESEÑA DE LA COMPAÑÍA

Hologic, Inc. (Nasdaq: HOLX) es una empresa líder en el desarrollo de manufactura y suplementos de productos de diagnóstico de alta calidad, sistemas de imágenes médicas, y productos quirúrgicos dedicados al cuidado de la salud de las mujeres en todo el mundo. La compañía fue fundada en 1985 con sede en Bedford, Massachusetts, sus segmentos de negocios están concentrados en la salud de los senos y del esqueleto, en diagnósticos y ginecología quirúrgica. Son la primera compañía en recibir una aprobación de la FDA (Food and Drug Administration) para imágenes de los senos en 3D.

Los centros de operación se encuentran en América del Norte, América Central, Australia y Asia. Hologic está concentrado en expandir sus sistemas médicos y soluciones para beneficiar a la mujer en el mundo, para esto, alrededor de 6.000 asociados son impulsados hacia los logros de vanguardia en la investigación, desarrollo de productos y la distribución a nivel mundial de soluciones de asistencia sanitaria. Las soluciones de detección y las terapias intervencionistas de Hologic, son la opción preferida para un gran número de médicos, administradores y técnicos de todo el mundo.

Además de esto, soportan programas humanitarios con lo que contribuyen en imágenes, proyecciones, equipos de diagnóstico y terapéuticos a una gran variedad de países, los cuales incluye Macedonia, Tanzania, Nicaragua, Tailandia y Sudáfrica.

5.2. Misión

Ayudar a las mujeres en todo el mundo a llevar unas vidas más largas y saludables. Es nuestra razón de ser y el único objetivo de cada avance que perseguimos, de todas las soluciones que diseñamos, y de cada inversión que hacemos.

5.3. Visión

Hologic tiene el compromiso de ofrecer productos médicos superiores, tecnología de imagen innovadora, diagnóstico de alta calidad, y productos quirúrgicos distinguidos que mejoren la calidad del cuidado de la salud en la mujer.

5.4. Principios

Hologic ha establecido sus valores dentro de la compañía de la siguiente forma:

- Actuamos con integridad
- Somos apasionados con lo que hacemos
- Estamos comprometidos con nuestros consumidores
- Nuestros trabajadores son la clave del éxito
- Estamos comprometidos con la calidad de todo lo que hacemos
- Somos innovadores e ingenioso
- Actuamos con un sentido de urgencia
- Somos un equipo
- Estamos comprometidos para generar valor a nuestros accionistas

5.5. Ejecución estratégica y objetivos

Una de las estrategias fuertes y objetivos de Hologic es establecer una fuerte red de ventas, la cual actualmente se conoce como una de sus fortalezas. La compañía vende sus productos y servicios a través de una combinación de ventas directas, fuerzas de servicio y una red de distribuidores independientes. En el año fiscal 2011, las ventas directas de Hologic y su fuerza de ventas consistieron en aproximadamente 2.089 personas y emplearon a más de 648 personas como ingenieros de campo, técnicos internos, personal de apoyo y personal administrativo. La empresa cuenta con más de 460 personas que sirven una variedad de diferentes mercados en la industria de dispositivos médicos de EE.UU. Cuenta con más de 400 ventas representativas de la red internacional y más de 150 compañías distribuidoras. También tiene más de 650 técnicos de servicio y ejecutivos de atención al cliente a nivel mundial.

Así mismo, otra de sus estrategias es la expansión, para la cual han definido como la adquisición de otras compañías como el medio para generar un crecimiento de Hologic alrededor del mundo. Para empezar, Hologic en Enero del 2011, adquirió Interlace Medical, una compañía privada dedicada al desarrollo de tecnologías innovadoras para tratar enfermedades comunes ginecológicas. En junio del 2011, adquirió TCT Internacional, una distribuidora privada de productos médicos en China, siendo el único distribuidor de los productos Hologic en ese país. Esta última adquisición, tenía la intención de expandir la franquicia de Hologic del cuidado de la mujer globalmente. Además, en Julio del 2011

adquirió Healthcome, una manufacturera privada de equipos médicos y en agosto del 2012, compro Gen-Probe, empresa dedicada al diagnóstico molecular, que ofrece servicios de diagnóstico de enfermedades humanas análisis de sangre, compatibilidad de trasplantes y asistencia a la investigación biomédica. Esto les permitió expandir su creciente cartera de productos de diagnósticos y servicios comerciales.

5.6. Bienes y servicios

Como lo mencionamos en la reseña de la compañía, Hologic define sus segmentos de negocios en: salud de los senos y del esqueleto, en diagnósticos y ginecología quirúrgica. A continuación se establece el listado de productos por cada sector:

Segmentos	Servicios y productos
Breast Health Products	Selenia Full Field Digital Mammography System
	Breast Tomosynthesis
	Healthcome Mammography Products
	SecurView Workstation
	Screen-Film Mammography Systems
	CAD (Computer Aided Detection) Systems
	Stereotactic Breast Biopsy Systems
	Breast Brachytherapy Products
	MammoPad Breast Cushion
	Breast Biopsy Products
	Photoconductor Coatings
Diagnostic Products	Trident Specimen Radiography System
	Sentinel Medical MRI Coils and Workstation
	ThinPrep System
GYN Surgical Products	Rapid Fetal Fibronectin Test
	HPV Offering and InVitro Diagnostics
	NovaSure
	MyoSure
Skeletal Health Products	Adiana
	Towerfree Hysteroscopy System
	QDR X-Ray Bone Densitometers
	Sahara Clinical Bone Sonometers
	Mini C-arm Imaging

Fuente: Elaboración propia, datos Formulario 10-K Hologic Inc.

5.7. Hechos significativos recientes

En el segmento de mercado clínico, Hologic compete con varias empresas que ofrecen tecnologías químicas alternativas como lo son Abbott Laboratories, Siemens, Becton, Dickinson and Company, Qiagen, Roche Diagnostics Corporation, Gen-Probe, Applera Corporation, Applied Biosystems, Celera e Innogenetics. Para el agosto 1 del 2012, Hologic adquirió Gen-Pro, que como se mencionó anteriormente, es una empresa dedicada al diagnóstico molecular, que ofrece servicios de diagnóstico de enfermedades humanas análisis de sangre, compatibilidad de trasplantes y asistencia a la investigación biomédica. Esta adquisición, complementa de gran manera el portafolio de diagnósticos de Hologic, con la compra de todas las acciones en circulación a un precio de \$82.75 dólares por acción, para un total estimado de \$3.7 billones de dólares. La transacción se realizó en efectivo, la

cual fue financiada por medio de préstamos a plazo y títulos de valores de alta rentabilidad.

Esta transacción desencadena un alto crecimiento del perfil de la empresa, así como un atractivo económico, del que se espera ajustar las ganancias por acción a \$0.20 dólares. A su vez, se espera obtener unos flujos de caja fuertes, los cuales serán primordialmente utilizados para reducir las deudas con la esperanza de volver a los niveles de apalancamiento de la transacción antes de un plazo de tres años.

6.

6.1. COMPOSICIÓN ACCIONARIA O DE PARTICIPACIÓN

La empresa Hologic Inc. Cuenta actualmente con la siguiente composición accionaria:

Tabla No 4: Distribución de las acciones

DISTRIBUCIÓN DE LAS ACCIONES	
% De acciones controladas por todos los ejecutivos y 5% propietarios:	1%
% De acciones controladas por fondos institucionales y mutuos:	94%
% De acciones en manos del público por propietarios de fondos institucionales y de mutuos:	95%
Número de instituciones con acciones:	351

Fuente: Yahoo Finance HOLX

Tabla No 5: Principales Accionistas Directos

Principales Accionistas Directos		
Accionista	Acciones	Reportadas
MUIR GLENN P	773,414	May 7, 2012
CASCELLA ROBERT	327,972	May 7, 2012
CUMMING JOHN W	305,975	Mar 7, 2011
STEIN JAY A	173,931	Nov 10, 2011
CRAWFORD SALLY	116,344	Feb 9, 2012

Fuente: Yahoo Finance HOLX

Tabla No 6: Principales Accionistas Institucionales

Principales Accionistas Institucionales				
Accionista	Acciones	% Disponible	Valor*	Reportadas
WELLINGTON MANAGEMENT COMPANY, LLP	19,888,864	7.52	348,254,008	Dec 30, 2011
VANGUARD GROUP, INC. (THE)	10,906,452	4.12	235,034,040	Mar 30, 2012
BlackRock Advisors, LLC	8,203,199	3.10	176,778,938	Mar 30, 2012
STATE STREET CORPORATION	7,726,668	2.92	166,509,695	Mar 30, 2012
BlackRock Institutional Trust Company, N.A.	7,169,985	2.71	154,513,176	Mar 30, 2012
Invesco Ltd.	6,694,731	2.53	144,271,453	Mar 30, 2012
GOLDMAN SACHS GROUP INC	6,033,798	2.28	130,028,346	Mar 30, 2012
Capital Research Global Investors	31,454,950	11.89	677,854,172	Mar 30, 2012
BlackRock Fund Advisors	5,262,787	1.99	113,413,059	Mar 30, 2012
RCM CAPITAL MANAGEMENT	5,004,712	1.89	107,851,543	Mar 30, 2012
AMCAP FUND	13,774,100	5.21	296,831,855	Mar 30, 2012
GROWTH FUND OF AMERICA INC	7,095,000	2.68	152,897,250	Mar 30, 2012
AMERICAN FDS INSURANCE SER- GROWTH/INCOME FD	5,661,300	2.14	122,001,015	Mar 30, 2012
JANUS PERKINS MID CAP VALUE FUND	4,200,000	1.59	90,510,000	Mar 30, 2012
GOLDMAN SACHS MID-CAP VALUE FUND	3,637,120	1.37	78,379,936	Mar 30, 2012
VANGUARD MID-CAP INDEX FUND	3,130,369	1.18	54,812,761	Dec 30, 2011
VANGUARD TOTAL STOCK MARKET INDEX FUND	3,121,569	1.18	54,658,673	Dec 30, 2011
BlackRock Global Allocation Fund	3,077,501	1.16	62,750,245	Jan 30, 2012
INVESCO MID CAP CORE EQUITY FUND	2,498,703	0.94	43,752,289	Dec 30, 2011
ISHARES S&P MIDCAP 400 INDEX FD	2,434,087	0.92	52,454,574	Mar 30, 2012

Fuente: Yahoo Finance HOLX

*El valor mostrado se calcula utilizando el precio de la acción en la fecha del informe. Moneda en USD (Dólares)

Grafico No. 5: Organigrama



- | | | |
|----|--------------------|---|
| 1. | Robert A. Cascella | Presidente y director general |
| 2. | Jay A. Stein | Co- fundador, vicepresidente senior y director técnico |
| 3. | Glenn P. Muir | Vicepresidente ejecutivo de finanzas y director financiero |
| 4. | David J. Brady | Vicepresidente senior de recursos humanos |
| 5. | Mark J. Casey | Vicepresidente senior, asesor general y secretario |
| 6. | Carl W. Hull | Vicepresidente senior y gerente general de diagnostico |
| 7. | David P. Harding | Vicepresidente senior, gerente general internacional |
| 8. | Peter K. Soltani | Vicepresidente senior y gerente general de la salud del seno. |

Fuente: Elaboración propia. Datos pagina web Hologic Inc.

6.3. PRESENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS EJECUTIVOS

Robert A. Cascella **Presidente y Director General**

Robert A. Cascella ha sido uno de los directores desde Junio 24, 2008. Se ha desempeñado como Director General desde noviembre de 2009. Se unió a Hologic en febrero de 2003 como Director de Operaciones y fue ascendido a presidente en septiembre de 2003. Antes de unirse a Hologic, de 1998 a 2003, el Sr. Cascella fue socio gerente de CFG Capital LLC, una firma de banca de inversión especializada en la asistencia sanitaria. Antes de unirse al Capital de CFG, de 1995 a 1998, el Sr. Cascella fue Director de Operaciones y Vicepresidente de Finanzas para Neovision Corporation, un desarrollador de tecnología de ultrasonido 3D utilizado como guía en tiempo real de los procedimientos intervencionistas de mama. Sr. Cascella recibió un B.S. en Finanzas de la Universidad de Fairfield en 1978. Como Director General, el Sr. Cascella tiene la responsabilidad directa de la estrategia de la compañía y las operaciones. Esta posición, junto con sus muchos años de experiencia en la industria de la salud, hacen de él un colaborador inestimable a la Junta.

Jay A. Stein **Co-fundador, Presidente Emérito,** **Vicepresidente Senior y Director Técnico**

Jay A. Stein, un co-fundador, presidente emérito, Vicepresidente Senior y Director de Tecnología de la Sociedad, se ha desempeñado como Vicepresidente Ejecutivo o Senior y Director

Técnico de la Compañía desde su organización en octubre de 1985. El Dr. Stein sirvió como director de la Compañía desde octubre de 1985 hasta octubre de 2007, incluyéndolo como Presidente del Directorio de la Sociedad entre junio de 2001 a noviembre de 2002. Desde octubre de 2007 se ha desempeñado como Presidente Emérito conforme a los cuales él sigue participando en las reuniones de la Junta. El Dr. Stein recibió un doctorado en Física por el Instituto Tecnológico de Massachusetts. Él es el autor principal de diecinueve patentes que involucran tecnología de rayos X.

Glenn P. Muir **Vicepresidente Ejecutivo de Finanzas y** **Administración y Director Financiero**

Glenn P. Muir, un contador público certificado, se involucra al consejo de Hologic en julio de 2001, y ha ocupado el cargo de Vicepresidente Ejecutivo de Finanzas y Administración desde septiembre de 2000. El Sr. Muir ha sido Director Financiero desde 1992. El Sr. Muir se desempeñó como interventor de la compañía desde que se unió a Hologic en octubre de 1988 hasta 1992. El Sr. Muir recibió un MBA de la Harvard Graduate School of Business Administration en 1986. El Sr. Muir es un miembro integral del equipo directivo, con amplia experiencia en finanzas e informes financieros. Además de servir como Director de Finanzas, el Sr. Muir es un participante activo en la supervisión de las operaciones y la formulación y ejecución de las iniciativas estratégicas. Su mezcla de las finanzas, experiencia operativa y estratégica permite que haga contribuciones importantes a la Junta.

David J. Brady
Vicepresidente Senior de Recursos Humanos

David J. Brady se unió a Hologic en mayo de 1995 como Gerente de Recursos Humanos y se desempeñó como tal hasta enero de 1998 cuando fue promovido a Director de Recursos Humanos. A raíz de esta promoción en septiembre de 2000 fue ascendido a Vicepresidente de Recursos Humanos y Administración de Instalaciones. En febrero de 2003 el señor Brady fue nombrado Vicepresidente Senior Global de Recursos Humanos y Administración de Instalaciones. Antes de unirse a Hologic el Sr. Brady se desempeñó como Gerente de Recursos Humanos en los Sistemas IPL.

Mark J. Casey
Vicepresidente Senior, Director Administrativo, Asesor General y Secretario

Mark J. Casey se unió a Hologic en octubre de 2007 debido a la fusión con Cytyc. El Sr. Casey es el Vicepresidente Senior, Director Administrativo, Asesor General y Secretario. El Sr. Casey ocupó el cargo de Vice Presidente, Vice Consejero General y Asesor Principal de Patentes Cytyc donde se incorporó en 2002 como Consejero General Adjunto y Asesor Jefe de Patentes. Antes de unirse a Cytyc, el Sr. Casey sirvió como abogado de Boston Scientific de 1998-2002 y la Corporación EMC de 1996-1998. El Sr. Casey ocupó diversos cargos de ingeniería con DEC y AT & T Network Systems desde 1985 hasta 1992. El Sr. Casey recibió una B.S. en Ingeniería Eléctrica de la Universidad de Syracuse y un JD de la Universidad de Suffolk

Carl W. Hull
Vicepresidente Senior y Gerente General de Diagnóstico

Carl W. Hull ingresó a Hologic como Vicepresidente Senior y Gerente General de Diagnóstico, en agosto de 2012 debido a la fusión realizada con Gen-Probe. El señor Hull se desempeñó como Presidente y Director General de Gen-Probe donde se incorporó en febrero de 2007 como Vicepresidente Ejecutivo y Director de Operaciones. Mientras que en Gen-Probe fue ascendido a Presidente en febrero de 2008, Director General en mayo de 2009 y Presidente del Consejo y Director General en enero de 2012. El Sr. Hull Anteriormente se desempeñó como Vicepresidente y Gerente General de la Unidad de Negocio de SDS / Arrays of Applied Biosystems, que desarrolla y vende sistemas de investigación genómica y reactivos, entre enero de 2005 a enero 2007. Antes de incorporarse a Applied Biosystems, el Sr. Hull ocupó diversos cargos en Applied Imaging Corp., que fabrica imágenes automatizadas y sistemas de análisis de imágenes. El Sr. Hull recibió una B.A. en ciencias políticas y relaciones internacionales de la Universidad Johns Hopkins y un MBA de la Universidad de Chicago.

David P. Harding
Vicepresidente Senior y Gerente General, Internacional

David P. Smith se unió a la compañía en octubre de 2007 debido a la fusión con Cytyc. El Mr. Harding es el Vicepresidente Senior y Gerente General, Internacional, cargo que asumió a principios de 2010. Anteriormente, fue Vicepresidente Senior y Gerente General de la

Peter K. Soltani
Vicepresidente Senior y Gerente General de la Salud del Seno

Peter K. Soltani ingresó a Hologic en noviembre de 2000 como Vicepresidente y Gerente General de Direct Corp. radiografía y sirvió como tal hasta 30 de septiembre de 2007, cuando fue designado para dirigir la línea de salud del seno de la empresa. Actualmente se desempeña como Vicepresidente Senior y Gerente General de la Salud del Seno. El Dr. Soltani se desempeñó como Gerente General, en el Grupo de Negocios NDT, Sistemas Digitales en AGFA Corporation desde 1999 hasta noviembre de 2000. De 1994 a 1999, el Dr. Soltani se desempeñó como Gerente General, en la División de Sistemas de Imagen de Liberty Technologies, una división de Crane Nuclear, Inc. Antes de unirse a Liberty Technologies, Dr. Soltani estuvo con Quantex Corporación, sirviendo como Vicepresidente de Tecnología de 1992 a 1994, director de Desarrollo de producto de 1990 a 1992 y como Científico personal superior de 1986 a 1990. El Dr. Soltani es el principal autor o co-autor de una serie de patentes relacionadas con tecnologías de la imagen digital, y ha publicado numerosos artículos sobre imagen digital. El Dr. Soltani recibió un doctorado en Ingeniería de Materiales de la Universidad de Maryland en 1994.

6.4. EXPERIENCIA EN EL ENTORNO RECIENTE

Hologic es una compañía que juega estratégicamente en el mercado donde se encuentra, esto se ve reflejado en las decisiones que toman de sus directivos como por ejemplo la compra de Gen-Probe, Inc. que permitirá a la

compañía incursionar en otros nichos ampliando la gama de sus productos. Si la empresa desea mantenerse y obtener buenos resultados es importante que sus gerentes innoven, realicen fusiones que permitan y ayuden al crecimiento de sus operaciones.

6.5. POLÍTICAS DE GOBIERNO CORPORATIVO

El consejo administrativo de la compañía ha adoptado las directrices como marco legal de referencia para ayudar a la junta a llevar a cabo sus responsabilidades. Estas directrices junto con la escritura de constitución y los estatutos de los comités de la junta, forman el marco de la gestión de la compañía. Las directrices del gobierno corporativo no pretenden ser obligaciones legales o requisitos poco flexibles, y no están destinados para interpretar las leyes ni reglamentos aplicables, o para modificar la escritura de constitución de la empresa o estatutos.

La Junta Directiva

La Junta, en nombre de la Sociedad y sus accionistas, supervisa y proporciona orientación general a la gestión de la Compañía. Ejecutivos de alto rango de la compañía, bajo la dirección del Director Ejecutivo, quien es el responsable de las operaciones de la empresa, la implementación de las políticas estratégicas, financieras y de gestión de la Compañía, la preparación de los estados financieros y otros informes que reflejen con precisión la información necesaria sobre la Sociedad y los informes oportunos que informará a la Junta sobre las

Composición de la Junta

a) Tamaño de la Junta. El Consejo, con la asistencia de su Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo, revisa periódicamente el tamaño apropiado de la Junta. Cada miembro del Consejo está sujeto a la elección anual de los accionistas.

b) Los Consejeros Independientes. Al menos la mayoría de los Consejeros que integren la Junta se reunirá con los estándares de director independiente establecidos en las normas de cotización aplicables Nasdaq y que podrá ser enmendado de vez en cuando (las "normas de cotización"), así como otros factores incompatibles con las normas de cotización que la Junta estime convenientes para una supervisión efectiva y la toma de decisiones por la Junta.

c) La determinación afirmativa de la Independencia. La Junta determinará anualmente y afirmativamente, en otros momentos requeridos por las normas de cotización aplicables, que los consejeros designados como independiente por la misma no tienen relaciones materiales a la empresa (ya sea directamente o a través de una organización en la que el director es un socio, accionista o funcionario o de otra manera financieramente interesada) que pueda interferir con el ejercicio de su independencia de la administración y la Sociedad.

d) Los directores de gestión. La Junta podrá nombrar o designar para formar parte de los miembros del Consejo de Administración de la Compañía, cuya experiencia y el papel de la Sociedad se espera que ayude a la Junta el cumplimiento de sus responsabilidades.

e) La selección de los miembros del Consejo. Los

accionistas de la Compañía, podrán elegir a los miembros de la Junta cada año, a excepción de la intervención del Consejo para cubrir las vacantes. El Comité de Gobierno de Nombramientos y Corporativo es responsable de recomendar a los candidatos a la Junta de dirección para la nominación y elección, y puede confiar en la información proporcionada por un número de fuentes, incluyendo la Comisión de Nombramientos y Corporativos miembros de la Comisión de Gobierno, otros directores de la Compañía o ejecutivos, la Sociedad de accionistas y terceros, tales como empresas de búsqueda profesionales. Al formular sus recomendaciones a la Junta Directiva, el Comité de Gobierno Corporativo y Nominación revisa anualmente las destrezas aplicables y las características exigidas a los candidatos de la Junta en el contexto de la actual Junta Directiva y la composición del comité, y las circunstancias de la Compañía. Los accionistas que deseen proponer candidatos a directores deberán presentar sus propuestas por escrito a la atención del Secretario de la Sociedad, proporcionar el nombre del candidato y requisitos para el servicio como miembro de la Junta, un documento firmado por el candidato debe indicar la disposición del candidato para servir, de ser elegido, y la evidencia de la propiedad de los accionistas de acciones de la Compañía. Los accionistas que deseen nominar formalmente a un candidato a las elecciones de la Junta deberá hacerlo siguiendo los procedimientos establecidos en los estatutos de la Sociedad.

f) Duración de la Junta de Servicios. La Junta Directiva y de Nombramientos y Gobierno Corporativo puede revisar la duración del servicio de los miembros de la Junta, cuando un director es elegible para ser re-elegido para ser miembro

de la Junta, incluida una evaluación de desempeño director individual, número de otros directorios de las empresas públicas y privadas en que el individuo sirve, la composición de la Junta en ese momento, y otros factores relevantes. La Junta no considera que debería haber un plazo fijo o la edad de jubilación de los consejeros o directores que los que se jubilan o de cambiar su ocupación o negocio principal debe ser necesariamente obligados a finalizar su servicio como consejero.

g) Presidente y Director Principal Independiente. La Compañía clasifica el papel de consejero delegado de la dirección de la Junta en el reconocimiento de las diferentes funciones de cada puesto y fomentar el liderazgo independiente de la Junta. Cuando el individuo actúa como Presidente de la Junta es un cargo ejecutivo, los consejeros independientes designará un Consejero Independiente Coordinador de entre los miembros independientes de la Junta para dirigir la Junta. En tal posición, el Consejero Independiente Coordinador presidirá y presidir las reuniones de la Junta, servir de enlace entre los consejeros independientes y de gestión, y de otra manera servir como el equivalente funcional de un Presidente independiente del Consejo. A Descripción Principal Director Independiente, recomendado por el Comité de Nominaciones y Gobierno Corporativo y aprobado por la Junta, establece la autoridad y las responsabilidades del Director Líder Independiente.

h) La Junta de Compensación. La Junta, a través de su Comité de Compensación, revisará o solicitar consultores externos para revisar las políticas de compensación adecuada, o cambios en las políticas de remuneración de los consejeros que formen parte del Consejo de

Administración y sus comisiones. Esta revisión puede considerar las prácticas de compensación de la Junta de otras compañías comparables públicos, contribuciones de los directores a las funciones de la Junta, los compromisos de tiempo previstos para la Junta y el comité de servicio y otros factores pertinentes.

Reuniones de la Junta

a) La programación de las reuniones del Consejo completos. La Junta general se celebrará al menos cuatro reuniones regularmente programadas por año y celebrará reuniones especiales adicionales como sea necesario. Además, la Junta tiene normalmente una reunión informal cada trimestre para revisar y analizar el desempeño comercial de la compañía. Cada director se les anima a asistir a la reunión anual de la Sociedad de los accionistas.

b) Reuniones de Directores Independientes. Los directores independientes se reunirá en sesión ejecutiva, sin que los miembros de la actual administración, en las fechas y para los fines que los consejeros independientes consideran que es apropiado. Para la comodidad de los directores, estas reuniones pueden, aunque no necesariamente, ser programado para que coincidiera con las fechas de las reuniones del Consejo regulares. Los consejeros independientes podrán invitar a los funcionarios de la Compañía, los empleados y asesores profesionales para asistir a las partes de estas reuniones.

c) Orden del día. El Presidente de la Junta o el Director Líder Independiente, en su caso, en colaboración con la administración, tendrá la responsabilidad principal de establecer el orden del día de cada reunión y de organizar la agenda

para ser enviado con antelación a la reunión de los directores. Cada comité de la Junta, y cada director individual, se anima a sugerir temas para su inclusión en el orden del día.

d) El acceso a los empleados y Consejeros Independientes. La gerencia de la Compañía dará a cada acceso director a los oficiales de la compañía, empleados y asesores profesionales para cualquier propósito razonablemente relacionado a las responsabilidades de la Junta

e) Las consultas y asesores independientes. La Junta está autorizada para realizar investigaciones, y retener, a expensas de la sociedad, independiente legal, contabilidad, banca de inversión, u otros asesores profesionales seleccionados por la Junta, para cualquier cuestión relacionada con los fines o las responsabilidades de la Junta.

Compromisos y comités del Consejo

a) Comités. Los comités de la Junta son el Comité de Auditoría, el Comité de Compensación, el Comité de Nominaciones y Gobierno Corporativo y el Comité de Desarrollo Corporativo. La Junta puede, de vez en cuando establecer comités adicionales.

b) Comité de selección de miembros. Sujeto a las recomendaciones de la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo, el Consejo designará a los miembros y al Presidente de cada comisión. Cada miembro del Comité de Auditoría y del Comité de Compensación será independiente tal como se define en las normas de registro y las leyes y reglamentos aplicables.

c) Las funciones del Comité. Cada comité permanente de la Junta tendrá un reglamento escrito aprobado por la Junta en el cumplimiento

de las normas de registro y las leyes y reglamentos aplicables. El número y contenido de las reuniones del comité y los medios de llevar a cabo. Las responsabilidades del comité serán determinados por cada comisión a la luz de los estatutos de la comisión, en su caso, las facultades delegadas por la Junta a la comisión, y los principios legales, regulatorios, contables o de gobernanza aplicable a la función de dicha comisión. La Compañía permitir el acceso a los agentes de la Compañía, empleados, asesores profesionales, y otros recursos, según sea necesario, para que los miembros del comité puedan llevar a cabo sus responsabilidades.

Responsabilidades de los Miembros de la Junta

a) Responsabilidades del Director.

i. En general. Un director que pueda cumplir sus funciones de dirección, incluyendo funciones como miembro de un comité en el que el director sirve, de buena fe y cree en el mejor interés de la Compañía.

ii. Divulgar las Relaciones. Cada director tiene la obligación de actualizar puntualmente la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo de cualquier cambio sustancial en la situación laboral del director o la aceptación de un puesto como funcionario ejecutivo o director de cualquier empresa pública o privada. Cada consejero independiente se espera que además de revelar sin demora al Consejo las relaciones existentes o en proyecto, con la Compañía (que no sean de servicio como miembro de la Junta o en las comisiones de la Junta) que podrían afectar a la independencia del director de acuerdo con las normas de registro o cualquier normas adicionales que se establezcan por la

Junta Directiva de vez en cuando.

iii. Asistencia. Miembros de la Junta deben dedicar tiempo y atención suficientes para preparar, asistir y participar en las reuniones del Consejo y las reuniones de las comisiones en las que ellos sirven, incluyendo la revisión de los materiales de la reunión antes de que puedan distribuirse en cada reunión.

iv. La confianza en la información. En el desempeño de las responsabilidades como director, un director tiene derecho a confiar en la buena fe de los informes u otra información proporcionada por la Sociedad Gestora, la Compañía independiente de contadores públicos y otras personas en cuanto a asuntos que el director cree razonablemente estar dentro de la competencia profesional y que ha sido seleccionada con cuidado por o en nombre de la Compañía.

b) Director de Orientación y Educación Continua. La empresa ofrece a los nuevos consejeros materiales y oportunidades educativas que les permitan familiarizarse con la Compañía y para que puedan desempeñar eficazmente sus funciones. Además, los directores son animados a asistir a programas de Director de Educación.

c) Revisión de Directrices del Gobierno. Las Directrices establecidas en este documento se han desarrollado durante un período de años. La Junta espera revisar estas normas periódicamente, por lo general no más de una vez al año, según el caso.

Responsabilidad de la Dirección

a) Información Financiera y de Cumplimiento Legal. El Gobierno de la Junta y las funciones de supervisión no eximen de las responsabilidades principales de la gestión de la Compañía por (1)

la preparación de estados financieros que precisa y justa presentar los resultados financieros de la compañía y el estado, y (2) el mantenimiento de los sistemas, procedimientos y una cultura corporativa que promover el cumplimiento con los requisitos legales y reglamentarios y la conducta ética de los negocios de la Compañía b) Comunicaciones Corporativas. La dirección ejecutiva es el principal responsable de establecer las políticas relativas a las comunicaciones de la empresa con los inversores, la prensa, clientes, proveedores y empleados.

7. ANÁLISIS DE LA COMPAÑÍA

7.1. ANÁLISIS DE LA OPERACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA

La compañía Hologic Inc. Tiene como eje central de desarrollo sus principales unidades de negocio, las cuales se enfocan en la salud del seno, diagnóstico, cirugía y ginecología, y la salud del esqueleto.

Es una de las compañías que realiza mayor inversión en la investigación del cáncer de mama, Se resalta el orgullo que siente esta compañía por la capacidad de detección y diagnóstico, las cuales le han ofrecido a los médicos enfocados en la salud prenatal y ginecología a través de sus productos.

Además esta empresa cuenta con centros de operaciones en América del Norte, Europa, América Central, Australia y Asia, Hologic se centra en la ampliación de sus sistemas y

soluciones médicas en beneficio de las mujeres de todo el mundo. Es una empresa que tiene la fuerza y los recursos de una compañía de mil millones de dólares y la visión de líderes comprometidos con un amplio espectro de problemas de salud de las mujeres. Cuenta con 6,000 colaboradores que son impulsados hacia los logros de vanguardia en la investigación, desarrollo de productos y la distribución a nivel mundial de soluciones de asistencia sanitaria.

Y tienen alianzas inquebrantables con miles de profesionales de la salud que responden a los objetivos estratégicos de la compañía, los cuales involucran la dedicación a ampliar y enriquecer la vida de las mujeres en todas partes. Como resultado, han logrado generar las soluciones de detección y las terapias intervencionistas que son la opción preferida para un gran número de médicos, administradores y técnicos en el ámbito mundial.

“Juntos no podemos fallar.”

7.2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

7.2.1. Presentación de los estados financieros

HOLOGIC, INC.
CONDENSED CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
(Unaudited)
(In thousands)

	September 29, 2012	September 24, 2011	September 25, 2010	September 26, 2009
ASSETS				
CURRENT ASSETS:				
Cash and cash equivalents	566126	712332	515625	293186
Restricted cash		537	942	916
Accounts receivable, net	409333	318712	283103	263231
Inventories	367191	230544	192482	179889
Deferred income tax assets	11715	39607	72808	52165
Prepaid expenses and other current assets	208649	41168	33921	0
Total current assets	1563014	1342900	1098881	818625
Property and equipment, net	507998	238666	251698	278377
Intangible assets, net	4301250	2090807	2118948	2422564
Goodwill	3942779	2290330	2108847	2108963
Other assets	162067	46077	47460	55697
Total Assets	10477108	6008780	5625834	5684226
LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY				
CURRENT LIABILITIES:				
Accounts payable	87223	63467	57480	46589
Accrued expenses	380003	325327	183054	137284
Deferred revenue	129688	120656	120516	97544
Current portion of long-term debt	64435	-	1362	38373
Notes payable				
Deferred gain		-	79500	
Total current liabilities	661349	509450	441912	329290
Long-term debt, net of current portion				139955

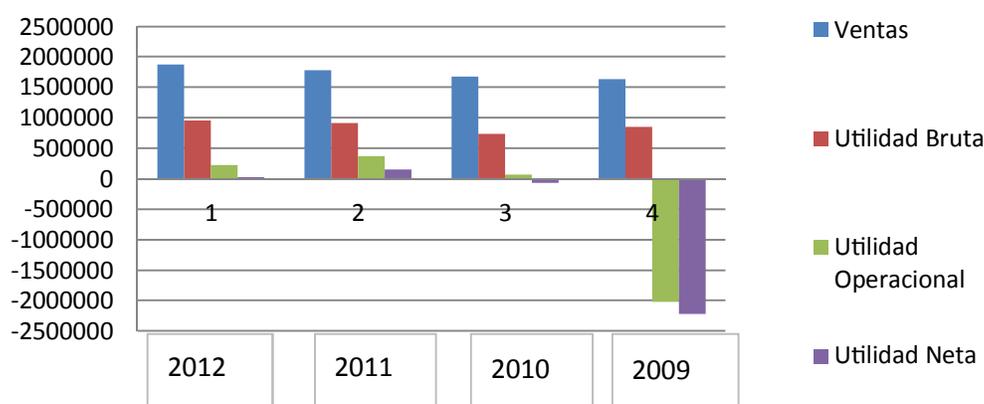
Convertible notes (principal of \$1,725,000)	4971179	1488580	1447053	1373923
Deferred income tax liabilities	1771585	957426	955611	1045183
Deferred service obligations- long term	13714	9467	10011	11364
Other long-term liabilities	98250	106962	72698	58534
Total long-term liabilities	6854728	2562435	2485373	2628959
STOCKHOLDERS' EQUITY:				
Common stock	2656	2625	2595	2579
Capital in excess of par value	5396657	5303713	5224399	5182060
Accumulated deficit	-2443554	-2369920	-2527070	-2464257
Accumulated other comprehensive income	6790	1995	143	7028
Treasury stock, at cost	-1518	-1518	-1518	-1433
Total Shareholders' Equity	2961031	2936895	2698549	2725977
Total stockholders' equity	10477108	6008780	5625834	5684226

HOLOGIC, INC.
Income Statement
(Unaudited)
(In thousands)

Period Ending	Sep 29, 2012	Sep 23, 2011	Sep 25, 2010	Sep 26, 2009
Total Revenue	1881149	1789349	1679552	1637134
Cost of Revenue	917830	866168	942914	779648
Gross Profit	963319	923181	736638	857486
Operating Expenses				
Research Development	112747	116696	104305	102453
Selling General and Administrative	568942	457509	395714	379677
Non Recurring	747	-71	100421	2340820
Others	61696	58334	54858	51210
	0			
Total Operating Expenses	744132	632468	655298	2874160
Operating Income or Loss	230841	374445	69937	-2016674
Income from Continuing Operations				
Total Other Income/Expenses Net	-28585	51519	-9224	-2499
Earnings Before Interest And Taxes	190602	342232	72116	-2019173

Interest Expense	112693	114846	127107	134957
Income Before Tax	77909	227386	-54991	-2154130
Income Tax Expense	82877	70236	7822	62512
Minority Interest		-	-	-
Net Income From Continuing Ops	-10645	127259	-62813	-2216642
Non-recurring Events				
Discontinued Operations	0	-	-	-
Extraordinary Items	0	-	-	-
Effect Of Accounting Changes	0	-	-	-
Other Items	0	-	-	-
Net Income	31702	157150	-62813	-2216642
Preferred Stock And Other Adjustments	0	-	-	-
Net Income Applicable To Common Shares	31702	157150	-62813	-2216642

Grafica No. 6: Estado de Resultados Hologic Inc.



Fuente: Elaboración Propia, Datos Yahoo Finance HOLX

Hologic Inc.
Cash Flow
(Unaudited)
(In thousands)

Period Ending	Sep 24, 2012	Sep 24, 2011	Sep 25, 2010	Sep 26, 2009
Net Income	31702	157,150	-62813	-2216642
Operating Activities, Cash Flows Provided By or Used In				
Depreciation	307000	304,736	294,768	273,924
Adjustments To Net Income	51042	7,375	226,165	2,436,435
Changes In Accounts Receivables	-51306	-17131	-20211	57,581
Changes In Liabilities	81699	42,677	28,076	-3854
Changes In Inventories	-6386	-32158	-5247	-14336
Changes In Other Operating Activities	-10181	-6625	-4026	17,348
Total Cash Flow From Operating Activities	403540	456024	456712	550456
Investing Activities, Cash Flows Provided By or Used In				
Capital Expenditures	-66570	-55663	-46658	-58234
Investments	-250	-99	-117	-550
Other Cash flows from Investing Activities	-10312	-215119	-20205	-6826
Total Cash Flows From Investing Activities	-72838	-266587	-66980	-65610
Financing Activities, Cash Flows Provided By or Used In				
Dividends Paid	0	-	-	-
Sale Purchase of Stock	17355	15,005	7,386	10,006
Net Borrowings	-347	-1362	-177004	-301258
Other Cash Flows from Financing Activities	-51680	-	-	-
	0			
Total Cash Flows From Financing Activities	-38404	7,674	-167575	-288624
Effect Of Exchange Rate Changes	-1017	-404	282	1,303
Change In Cash and Cash Equivalentents	291281	196,707	222,439	197,525

7.2.2. Razones Financieras

Razones Financieras Hologic Inc.			
Razones de Liquidez	2012	2011	2010
Current Ratio	2,36337244	2,635979978	2,486651188
Quick Ratio (Acid Test Ratio)	1,474953466	2,02489155	1,809568421
Cash Ratio	0,85601702	1,399291393	1,168936349
Receivables Turnover	5,167672328	5,946508479	6,148443992
Average Receivables Collection Period (Days)	70,6314133	61,38055656	59,3646133
Inventory turnover	3,071026458	4,095105265	5,064379342
Average Inventory Processing period (Days)	118,8527696	89,13079795	72,07201028
Payables Turnover	12,18169752	14,3231002	18,12093899
Payables payment period (Days)	29,96298334	25,48330982	20,14244406
Cash Conversion Cycle (Days)	159,5211995	125,0280447	111,2941795
Razones de Eficiencia Operativa	2012	2011	2010
Total Asset Turnover	0,228213245	0,307590609	0,297001431
Net fixed Asset Turnover	5,03880996	7,298043902	6,337035325
Equity Turnover	0,637901866	0,635033903	0,619243783
Razones de Utilidad Operativa	2012	2011	2010
Gross Profit Margin	0,512090749	0,515931213	0,438591958
Operating Profit Margin (EBIT)	0,20964687	0,260246604	0,202985082
Net Profit Margin	0,016852466	0,087825237	-0,037398663
Return on Total Invested Capital	0,676116316	0,67579236	0,666107601
Return on total Equity	0,637901866	0,635033903	0,619243783
Return on Owners' Equity (ROE) (Return on Common Equity)	0,01075022	0,055772003	-0,02315889
Razones de potencial de crecimiento	2012	2011	2010
Payout Ratio	0	0	0
Retention Ratio	1	1	1
Sustainable Growth Potential	0,01075022	0,055772003	-0,02315889
Razones de riesgo financiero	2012	2011	2010
Debt - Equity Ratio	1,716680102	0,546498598	0,566883166
Long-Term Debt- Long Term Capital Ratio	0,87882282	0,640052697	0,663780049
Total Interest-Bearing Debt- Total Capital Ratio	0,698339069	0,465954034	0,479438734
Cobertura de ganancias y fijo de caja	2012	2011	2010
Interest Coverage	2,016735733	2,979920938	0,567364504
Fixed Financial Cost Average	2,016735733	2,979920938	0,567364504
Cash Flow Coverage of Fixed Financial cash Ratio	4,580879025	4,97074343	4,593130197

Cash Flow to Long Term Debt	0,046780125	0,129557389	0,13272715
Cash Flow -To- Total Debt Ratio	0,046780125	0,129557389	0,13272715

7.2.3. Análisis de las razones financieras

Razones de Liquidez

Estas razones me indican la habilidad de la firma para conocer el futuro de las obligaciones financieras a corto plazo.

Teniendo en cuenta que Hologic Inc. Se encuentra ubicada en el sector de la salud, específicamente en la industria de los equipos y aparatos médicos, se observa que esta industria no está obteniendo buenos resultados, lo que ha afectado a las razones de liquidez de Hologic Inc.

Esto lo podemos observar en lo inestable que son sus razones financieras, y como en cada año fiscal hay variaciones en las diferentes razones de liquidez, tal parece ser que Hologic Inc. Ha tenido mejor desempeño en el año 2011, y con lo que respecta de este año se observa una inestabilidad, suceso que ha llevado a que el precio de sus acciones permanezca muy variable.

Otro aspecto a considerar es que el ciclo de conversión a efectivo ha venido en aumento desde el año 2009; Incrementando sus días para convertir en efectivo sus cuentas por pagar y sus cuentas por cobrar, considerando este aumento se puede considerar que la empresa está obteniendo de alguna forma problemas de liquidez.

Razones de Eficiencia Operativa y Utilidad Operativa

Este tipo de razones financieras me miden la relación entre las salidas generadas por una firma y los activos que emplea, además de los resultados financieros de las operaciones relacionadas con los ingresos y el capital. Me indican que tan bien está funcionando la administración del negocio.

Ahora, observando las razones de eficiencia Operativa de Hologic Inc. Se observa una baja a través de los años, lo que indica que esta empresa ha ido incrementando su eficiencia operativa, y que está produciendo más con los activos que posee, sin incurrir en grandes inversiones de activos pero se observa que hay un incremento de sus ventas; y que además la rotación de sus activos ha aumentado.

Por otra parte teniendo en cuenta las razones de utilidad operativa, es aconsejable que estas razones sean parecidas a las de la industria, pero en el caso de Hologic Inc. Estas razones se encuentran muy por debajo de esta, aunque se observa que Hologic Inc. Ha tenido un mejor comportamiento respecto de estas razones, haciendo que cada vez se genere un mayor retorno de capital para sus accionistas, y que el retorno del capital total invertido ha tenido una leve estabilidad.

7.3. ANÁLISIS DOFA

Matriz DOFA Hologic Inc.	Positivo	Negativo
Origen Interno	Fortalezas	Desventajas
	Enfocados en el nicho del área de terapéutica manejando un fuerte crecimiento en la red comercial	Dependencia de limite de clientes para el sistema THINPREP El importante nivel de endeudamiento que limita la flexibilidad financiera
Origen Externo	Oportunidades	Amenazas
	Adquisiciones que proporcionan oportunidades de expansión	Competencia de los grandes rivales probablemente disminuyen la participación del mercado de Hologic. Reducción en los niveles de reembolso podrían afectar las ventas del producto
	Aprobación de productos podría ayudar a diversificar su portafolio	Adopción e las reformas de la salud en los US

8. VALORACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Para la valoración de la empresa se proyectaron los flujos de caja del presente año y de los 3 siguientes. A partir de ese momento se calculó el valor terminal de la compañía suponiendo que seguirá en operación a un ritmo de crecimiento constante igual al del mercado actual. Esta suposición se hizo en base a la investigación e innovación que presenta Hologic en los campos de la salud, más específicamente en las imágenes diagnósticas para la mujer.

8.1 VALORACIÓN ABSOLUTA

Para las proyecciones mencionadas se usaron los siguientes pronósticos:

Aumento en las ventas:

Se estimó el aumento en ingresos en base a los históricos de la empresa y se revisaron las proyecciones generales de diferentes analistas que siguen a Hologic. Los resultados fueron los siguientes:

Tasa de Crecimiento de Ingresos (Promedio Geométrico): 28,3%

Tasa de Crecimiento de Ingresos (Regresión Lineal): 24,67%

Tasa de Crecimiento de Ingresos (Pronóstico Analistas): 32,2%

Se decidió optar por la tasa de crecimiento de los ingresos resultado del promedio geométrico de los datos históricos debido a que plantea un panorama realista del rendimiento de la compañía. La regresión lineal tuvo un coeficiente de Pearson de 87% lo que se traduce en cierto grado de desconfianza sobre el nivel de crecimiento que arrojó. El pronóstico de los analistas es un buen indicador pero se consideró que, debido a que es un promedio de las opiniones de 17 analistas, podría estar influenciado por proyecciones optimistas derivadas de la innovación de la firma.

Componentes del estado de pérdidas y ganancias:

Se trabajó bajo el supuesto de que los diferentes componentes del estado de pérdidas y ganancias iban a mantenerse iguales en proporción con relación a los ingresos. Esto resultó de un análisis a cada componente del estado financiero a través del tiempo donde se identificó que los valores registrados para 2011 eran bastante representativos de los mismos en años anteriores y que no se presentaron datos atípicos como sucedía en otros años.

Las únicas excepciones a lo descrito serán los ajustes de valor justo, la ganancia neta proveniente de la venta de propiedad intelectual y los costos legales. Estos se asumirán como 0 debido a que no deberían figurar en el funcionamiento normal de la compañía.

En cuanto a la tasa de impuestos, se puede intuir que el bajo valor que tiene este componente en 2011 se debe a las pérdidas de años anteriores por lo que la empresa ha logrado proteger sus ganancias de los impuestos. No se espera que haya periodos de estas características en el futuro por lo que los impuestos se ajustarán a la tasa de 38,1% que corresponde a la más alta pagada por la empresa (en 2008) y que puede asumirse como la tasa efectiva que se aplicará a Hologic en adelante.

Componentes del balance general:

Los componentes del balance general se modelaron siguiendo la tendencia que han mostrado en los últimos 3 años. No hay noticias recientes sobre adquisiciones significativas o disolución de algún área de la corporación por lo que es correcto asumir que este será el

comportamiento de los diferentes componentes del balance. Para la etapa de crecimiento estable, no tiene sentido que la firma siga aumentando su efectivo y equivalentes al mismo ritmo que en la etapa de crecimiento,

Tasa de Crecimiento en la etapa estable:

El mercado global de equipos médicos espera un crecimiento sostenido de 5,1% durante los próximos 5 años según lo expresa la firma consultora Lucintel en su reporte "Global Medical Device Industry 2012-2017: Trend, Profit, and Forecast Analysis." Sin embargo, el crecimiento de esta empresa no puede superar de manera sostenida y este será el valor usado para determinar el valor terminal de la firma a partir del 2015.

Políticas de Dividendos

Se asume que la empresa continuará con su política de reinvertir el 100% de las utilidades en si misma lo que indica que los dividendos en el futuro seguirán siendo 0. Debido a que Hologic es una empresa dedicada a la creación y comercialización de instrumentos médicos, debe invertir todas sus ganancias en proyectos de investigación y desarrollo para crecer y brindar un beneficio a sus accionistas mediante el crecimiento de la empresa y la valorización de la acción.

Debido a que se asumirá que la firma no generará dividendos para sus accionistas, la valoración de las acciones por dividendos descontados no puede realizarse. La valoración absoluta de la empresa debe hacerse mediante los flujos de caja libres descontados.

A continuación se presentan los estados financieros proyectados para la etapa de crecimiento de la corporación Hologic. Se proyectaron dichos estados para el periodo de crecimiento (hasta 2015) y se proyectó también el 2016 como base para la valoración terminal.

Hologic Inc.						
Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectados						
Para los años terminados el 23 de Septiembre de los años 2012 - 2015						
		2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos		\$ 1.789.349	\$ 2.295.735	\$ 2.945.428	\$ 3.778.984	\$ 4.848.436
Ventas de Producto		\$ 1.478.340	\$ 1.896.710	\$ 2.433.479	\$ 3.122.154	\$ 4.005.723
Servicios y Otros Ingresos		\$ 311.009	\$ 399.025	\$ 511.948	\$ 656.830	\$ 842.713
Costos y Gastos						
Costo de Venta	29,1%	\$ 521.189	\$ 668.685	\$ 857.923	\$ 1.100.716	\$ 1.412.218
Costo de Venta (Amortización de Bienes Intangibles)	9,9%	\$ 177.456	\$ 227.676	\$ 292.108	\$ 374.775	\$ 480.836
Costo de Venta (Desvalorización de Bienes Intangibles)	0,0%	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costo de Servicios y Otros Ingresos	9,4%	\$ 167.523	\$ 214.932	\$ 275.758	\$ 353.797	\$ 453.922
Investigación y Desarrollo	6,5%	\$ 116.696	\$ 149.721	\$ 192.092	\$ 246.454	\$ 316.201
Gasto de Ventas y Mercadeo	16,0%	\$ 286.730	\$ 367.875	\$ 471.983	\$ 605.554	\$ 776.926
Gasto General y Administrativo	8,9%	\$ 158.793	\$ 203.731	\$ 261.387	\$ 335.360	\$ 430.267
Amortización de Bienes Intangibles	3,3%	\$ 58.334	\$ 74.843	\$ 96.023	\$ 123.197	\$ 158.062
Reserva - Compensación	1,1%	\$ 20.002	\$ 25.663	\$ 32.925	\$ 42.243	\$ 54.198
Reserva - Ajustes de Valor Justo	0,0%	(\$ 8.016)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Desvalorización del <i>Goodwill</i>	0,0%	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Desvalorización de Bienes Intangibles	0,0%	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Ganancia Neta de Venta de Propiedad Intelectual	0,0%	(\$ 84.502)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Costos Legales	0,0%	\$ 770	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
I&D Adquirido en Proceso	0,0%	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Reestructuración	0,0%	(\$ 71)	(\$ 91)	(\$ 117)	(\$ 150)	(\$ 192)
Utilidad Operativa		\$ 374.445	\$ 362.700	\$ 465.344	\$ 597.037	\$ 765.998
Ingresos por Intereses	0,1%	\$ 1.860	\$ 2.386	\$ 3.062	\$ 3.928	\$ 5.040
Intereses	-6,4%	(\$ 114.846)	(\$ 147.347)	(\$ 189.047)	(\$ 242.547)	(\$ 311.188)
Pérdida por Deuda Extinta	-1,7%	(\$ 29.891)	(\$ 38.350)	(\$ 49.203)	(\$ 63.128)	(\$ 80.993)
Otros Ingresos	-0,2%	(\$ 4.182)	(\$ 5.366)	(\$ 6.884)	(\$ 8.832)	(\$ 11.332)
Utilidad Antes de Impuestos		\$ 227.386	\$ 174.024	\$ 223.272	\$ 286.458	\$ 367.526
Provisión para Impuestos	38,1%	\$ 70.262	\$ 66.303	\$ 85.067	\$ 109.141	\$ 140.027
Utilidad Neta		\$ 157.124	\$ 107.721	\$ 138.206	\$ 177.318	\$ 227.499

Fuente: Los Autores

8.1.2 Balance General proyectado para los años 2012 – 2016 (Parte 1)

Hologic Inc.						
Balance general proyectado (en miles de USDollars)						
Al 24 de Septiembre de los años 2012 - 2016						
		2012	2013	2014	2015	2016
Activos						
Activos Corrientes						
	Efectivo y equivalentes	\$ 1.109.853	\$ 1.553.795	\$ 1.942.243	\$ 2.136.468	\$ 2.350.115
	Inversiones de corto plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Cuentas por Cobrar netas	\$ 381.924	\$ 407.083	\$ 433.901	\$ 462.484	\$ 492.951
	Inventarios	\$ 260.993	\$ 295.463	\$ 334.486	\$ 378.662	\$ 428.674
	Otros activos corrientes	\$ 48.850	\$ 57.966	\$ 68.782	\$ 81.618	\$ 96.848
	Total Activos Corrientes	\$ 1.801.620	\$ 2.314.307	\$ 2.779.412	\$ 3.059.232	\$ 3.368.587
Activos Fijos						
	Inversiones a largo plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Propiedades, planta y equipo	\$ 220.988	\$ 204.620	\$ 189.464	\$ 175.430	\$ 162.436
	<i>Goodwill</i>	\$ 2.386.781	\$ 2.487.294	\$ 2.592.040	\$ 2.701.197	\$ 2.814.951
	Activos intangibles	\$ 1.942.376	\$ 1.804.482	\$ 1.676.378	\$ 1.557.368	\$ 1.446.807
	Amortización Acumulada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Otros activos fijos	\$ 41.909	\$ 38.119	\$ 118.727	\$ 565.890	\$ 1.250.817
	Total Activos Fijos	\$ 4.592.055	\$ 4.534.515	\$ 4.576.609	\$ 4.999.886	\$ 5.675.011
	Total Activos	\$ 6.393.675	\$ 6.848.822	\$ 7.356.021	\$ 8.059.118	\$ 9.043.598
Balance de Prueba						
	Activos	\$ 6.393.675	\$ 6.848.822	\$ 7.356.021	\$ 8.059.118	\$ 9.043.598
	Pasivos + Patrimonio	\$ 6.393.675	\$ 6.848.822	\$ 7.356.021	\$ 8.059.118	\$ 9.043.598
	Prueba	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

Fuente: Los Autores

Balance General proyectado para los años 2012 – 2016 (Parte 2)

Hologic Inc.						
Balance general proyectado (en miles de USDollars)						
Al 24 de Septiembre de los años 2012 - 2016						
		2012	2013	2014	2015	2016
Pasivos						
Pasivos Corrientes						
	Cuentas por Pagar	\$ 565.354	\$ 822.093	\$ 1.195.424	\$ 1.738.292	\$ 2.527.688
	Deuda de corto plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Otros pasivos corrientes	\$ 128.098	\$ 135.999	\$ 144.387	\$ 153.293	\$ 162.748
	Total Pasivos Corrientes	\$ 693.452	\$ 958.092	\$ 1.339.811	\$ 1.891.585	\$ 2.690.436
Pasivos de Largo Plazo						
	Deuda a largo plazo	\$ 1.476.090	\$ 1.463.705	\$ 1.451.423	\$ 1.439.245	\$ 1.427.169
	Otros pasivos de largo plazo	\$ 144.591	\$ 195.457	\$ 264.217	\$ 357.168	\$ 482.817
	Gastos diferidos de pasivos de LP	\$ 924.961	\$ 884.847	\$ 846.472	\$ 809.762	\$ 774.644
	Goodwill Negativo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Total Pasivos de Largo Plazo	\$ 2.545.641	\$ 2.544.008	\$ 2.562.113	\$ 2.606.175	\$ 2.684.631
	Total Pasivos	\$ 3.239.093	\$ 3.502.101	\$ 3.901.924	\$ 4.497.760	\$ 5.375.067
Patrimonio						
	Acciones Ordinarias	\$ 2.648	\$ 2.672	\$ 2.696	\$ 2.719	\$ 2.744
	Utilidades retenidas	\$ (2.324.115)	\$ (2.279.194)	\$ (2.235.143)	\$ (2.191.942)	\$ (2.149.576)
	Acciones Propias	\$ (1.562)	\$ (1.608)	\$ (1.655)	\$ (1.703)	\$ (1.753)
	Excedentes de capital	\$ 5.365.606	\$ 5.428.222	\$ 5.491.568	\$ 5.555.654	\$ 5.620.487
	Otro patrimonio	\$ 112.004	\$ 196.630	\$ 196.630	\$ 196.630	\$ 196.630
	Total patrimonio	\$ 3.154.582	\$ 3.346.721	\$ 3.454.096	\$ 3.561.358	\$ 3.668.531

Fuente: Los Autores

8.1.3 Flujo de caja libre proyectado para los años 2012 – 2016

Hologic Inc.					
Flujo de caja libre proyectado (en miles de USDollars)					
	2012	2013	2014	2015	2016
Utilidad Neta	\$ 107.721	\$ 138.206	\$ 177.318	\$ 227.499	\$ 291.881
CAPEX neto	\$ 217.687	\$ 192.140	\$ 107.375	\$ 107.262	\$ 107.173
CAPEX neto * (1-DR)	\$ 100.099	\$ 88.352	\$ 49.375	\$ 49.322	\$ 49.282
Δ Capital de trabajo	(\$ 122.506)	(\$ 197.110)	(\$ 307.491)	(\$ 470.108)	(\$ 708.918)
Δ Capital de trabajo * (1-DR)	(\$ 56.332)	(\$ 90.637)	(\$ 141.394)	(\$ 216.171)	(\$ 325.984)
FCFE	\$ 63.954	\$ 140.491	\$ 269.337	\$ 394.347	\$ 568.583

Un análisis de la industria desarrollado por WikiWealth demuestra que la tasa de descuento de los flujos proyectados (WACC) para Hologic Inc. es del 9%. Sin embargo, se consideró que el costo del capital estaba muy bajo. Dado que la firma ha presentado pérdidas en periodos recientes y adquisiciones desafortunadas, se consideró que la tasa de descuento debía ser ajustada al 15%.

Utilizando esta tasa para el cálculo del modelo de flujos de caja libres descontados de dos etapas se obtuvo el siguiente resultado:

Valor Presente de los flujos de caja libres proyectados para el periodo de crecimiento:

\$ 564.405.740

Valor terminal al momento de inicio del periodo de crecimiento constante:

\$ 5.743.257.700

La valoración de Hologic Inc. por medio de este modelo es de:

\$ 6.307.663.440

El número de acciones de Hologic (HOLX) en el mercado es de 265.000.000. Por lo tanto, el valor por acción que resulta de esta valoración es de:

\$23,80

Se considera que es una firma de alto riesgo ya que los retornos se comportan muy sensibles en relación a los ingresos. Un análisis de sensibilidad básico demuestra que, dejando todo igual, si el crecimiento de los ingresos bajara del

actual 28,3% a un 25%, el valor por acción resultado de este modelo sería de \$4,41. De igual manera, si el crecimiento de los ingresos subiera a un 31%, el mismo valor subiría a \$41,17.

8.2 VALORACIÓN RELATIVA

Para esta valoración se convino usarse la razón de (Precio / Utilidad por acción) ya que es la más comúnmente usada y por la que se pueden comparar diferentes firmas. Para elegir los comparables, se decidió buscar empresas con valores similares para esta razón y para la capitalización de mercado. Se realizará una regresión lineal donde la variable dependiente será el precio y la independiente será el retorno al patrimonio o ROE. Los comparables escogidos fueron:

SCANA Corporation, Coventry Health Corp. y Cilmarex Energy Company. Se escogieron estas tres firmas debido a que comparten con Hologic la característica de realizar grandes inversiones en investigación y exploración que puedan resultar infructuosas.

La regresión lineal contó con un buen índice de Pearson lo que indica que refleja de buena manera el comportamiento del precio de la acción con relación al ROE.

La ecuación resultante fue:

$$\text{Precio} = 5,42 \times \text{ROE} - 11,98$$

Lo que indica que la acción de Hologic debe valer \$19,66.

Se realizó entonces una valoración ponderada de la acción de Hologic Inc. donde se dio más importancia a la valoración absoluta, con un 70%, que a la relativa, con un 30%.

Valor de la acción: \$22,56

9. ANÁLISIS TÉCNICO

9.1 CICLOS ECONÓMICOS

Analizando la serie de precios de 5 años, es posible observar un comportamiento cíclico pronunciado desde 2009. Aunque los movimientos no son regulares, parece que la longitud de los ciclos económicos se hace cada vez menor hasta ver un comportamiento cíclico marcado durante 2012 con longitud de 6 meses. De repetirse, significaría que alrededor de Diciembre o a principios de Enero estaría iniciando una tendencia alcista. Debe esperarse que se marque dicha tendencia para comprar ya que en el momento se encuentra en etapa bajista.

9.2 ANÁLISIS DEL VOLUMEN

Los mayores volúmenes registrados actualmente se dieron en la precipitada baja de precios que se dio entre el 26 de abril y el 2 de mayo donde se alcanzó un máximo reciente de 25 millones de dólares en un día. La acción de HOLX era mucho más bursátil unos años atrás pero actualmente es atípico que los movimientos diarios de esta acción superen los 5 millones de dólares.

9.3 TENDENCIAS

Como se había dicho, en el momento la acción parece estar en un momento de decrecimiento en precio y debe esperarse una clara señal de recuperación para soportar una posición larga en esta acción. Todavía el precio se encuentra por encima del soporte por lo que debe estarse a la espera de que lo toque y empiece la recuperación.

9.4 SOPORTES Y RESISTENCIAS

Analizando la gráfica anual se pueden identificar bastante bien los soportes y resistencias que posiblemente sigan marcando el comportamiento de la acción. Existe un precio soporte en los \$14 y una resistencia en los \$22. Extendiendo la serie, se puede observar que desde 2010, sólo hay un periodo en donde alcanza a romper el soporte y sólo uno en donde alcanza a romper la resistencia. Puede pensarse que estos referentes son muy dicentes al momento de tomar una decisión de compra.

9.5 PROMEDIOS MÓVILES

Por medio de una aplicación de Bloomberg, fue posible analizar el ajuste de los promedios móviles al comportamiento de la acción. El promedio móvil con periodo de 26 días parece ser el más ajustado y puede decirse que ha marcado con un alto nivel de precisión los momentos de compra y venta.

10. CONCLUSIONES

- Hologic Inc, invierte dinero en investigaciones para mejorar sus equipos tecnológicos y procesos, además implementa estrategias de negociación efectiva con sus proveedores para obtener buena calidad a costos razonables, con el fin de mejorar la oferta de la compañía y no perder competitividad en el mercado.
- La empresa Hologic Inc. quiere posicionarse en el mercado de los equipos y aparatos médicos como la líder mundial, y quiere fortalecer sus unidades estratégicas centrales por medio de la investigación, ya que para esta empresa es una estrategia clave de progreso de acuerdo al sector y la industria en la cual está, pero para lograr estos objetivos estratégicos ha desarrollado la compra de grandes compañías rivales en su sector e industria, lo que ha generado que esta empresa incurra en deudas constantes y que de alguna forma esta deuda afecte su situación financiera, haciendo que la empresa disminuya su liquidez presentando actualmente bajas en el precio de la acción.
- A pesar de que la empresa presenta un alto endeudamiento, recientemente, por la adquisición de Gen-Probe en agosto del 2012, generó un mayor apalancamiento para financiar los 3.7 billones de dólares que desembolsaron en efectivo por la compra. Sin embargo, las expectativas de esta compra son una ganancia por acción de 0.20 dólares, lo que la empresa espera que compense estas deudas en los primeros 3 años.
- La valoración indicó que el precio de la acción basado en fundamentales debe ser de \$22,56. El análisis de sensibilidad indicó una gran elasticidad del precio valorado con respecto al nivel de crecimiento que logre la firma en los años futuros.
- Se evidenciaron fuertes soportes y resistencias como signos de final e inicio de ciclos económicos de alza y baja. Se dedujo que la acción puede continuar en su proceso de reducción de precio y probablemente entre a recuperación entre diciembre y enero. Se recomienda estar pendiente del promedio móvil simple ya que ha indicado históricamente los momentos de compra y venta con precisión.

11. DEFINICIONES

Sistema ThinPrep: El sistema ThinPrep imagen utiliza la tecnología informática, el análisis automático de cada célula y cada grupo de células, para resaltar áreas de interés para el análisis humano. Al llevar la tecnología de imágenes por computadora y la experiencia humana juntos, esta tecnología de doble revisión.

Biomédica: es el resultado de la aplicación de los principios y técnicas de la ingeniería al campo de la medicina. Se dedica fundamentalmente al diseño y construcción de productos sanitarios y tecnologías sanitarias tales como los equipos médicos, las prótesis, dispositivos médicos, dispositivos de diagnóstico (imagenología médica) y de terapia.

12. BIBLIOGRAFIA

- Pagina web de la empresa valorada: <http://www.hologic.com/es/>
- Informe anual Hologic 2011 10-k
- Análisis: <http://finance.yahoo.com/q?s=HOLX&qI=1>
- www.bloomberg.com
- “Technical Analysis for Dummies”. Barbara Rockefeller

13. AVISOS LEGALES

Se deja constancia que las opiniones, errores u omisiones expresados en este informe reflejan exactamente la opinión personal del analista, elaborado a partir de información pública y de fuentes consideradas confiables.