Myriad Genetics

MYGN · ANÁLISIS PROFUNDO

Fecha del informe: 18/10/2026 | reference_price: 3.98 USD | Editorial: 21/10/2026

NOTA FINAL: 5.50/10 | Empresa: 5.90/10 | Oportunidad actual: 5.50/10

EVITAR / NO INCORPORAR · Alto

La demanda clínica de los test no resuelve por sí sola el problema económico: Myriad está cobrando menos por prueba y mantiene pérdidas. A 3,98 USD, la caída y la pequeña capitalización ofrecen opcionalidad, pero aún no una empresa de calidad a precio razonable. El retorno depende de recuperar reembolsos y contener costes sin consumir la liquidez.

Novedades y tesis

Q2 2026 presenta ventas de 190,7 millones USD, frente a 213,1 millones un año antes; el margen bruto baja a 66,6%. El volumen total cae 1% y el ingreso medio por test 9%. La guía anual de ventas se reduce a 770-790 millones y se suspende la de EBITDA ajustado. Prolaris+ AI, FirstGene y Precise MRD amplían la cartera, pero lanzamientos y solicitudes de cobertura no son ingresos futuros garantizados. El crecimiento de MyRisk y GeneSight es contraevidencia favorable que preservo.

Empresa 5.90/10. La demanda clínica de los test no resuelve por sí sola el problema económico: Myriad está cobrando menos por prueba y mantiene pérdidas. A 3,98 USD, la caída y la pequeña capitalización ofrecen opcionalidad, pero aún no una empresa de calidad a precio razonable. El retorno depende de recuperar reembolsos y contener costes sin consumir la liquidez.

Valoración y revisión

380,7 millones de capitalización / 780 millones de ventas previstas = 0,49x. Si, como supuesto ilustrativo contemporáneo, el negocio lograse márgenes económicos netos de 0%, 5% o 10% sobre esas ventas, el beneficio sería 0, 39 o 78 millones: la baratura depende casi íntegramente de un margen todavía no conseguido. No asigno probabilidades ni un PER terminal y no convierto esa sensibilidad en valor intrínseco. Los PER negativos no indican infravaloración. NeoGenomics y OPKO tienen mixes y economics distintos; sus pérdidas tampoco justifican pagar más por Myriad.

Revisión sustantiva: el 10-Q separa 115,2 millones de efectivo de un delayed draw de hasta 75 millones sujeto a condiciones y plazo hasta junio de 2027. El préstamo tiene vencimiento en julio de 2030, interés 10,1% a junio de 2026, amortización trimestral desde septiembre de 2029 y covenants de ingresos que aumentan con el tiempo. El cumplimiento a junio es dato de esa fecha, no garantía hasta 2030. Esto refuta considerar la liquidez agregada como caja excedentaria. La bajada de pérdida neta interanual tampoco prueba recuperación operativa: el comparador 2025 incluía deterioros no monetarios de 316,7 millones. Un ajuste negativo de estimaciones de cobro de 11 millones no se añade como venta recurrente recuperable sin evidencia; esas denegaciones pueden persistir. Retirar el impairment no genera caja y mantener una valoración fiscal contra activos diferidos no aporta ahorro realizable automático. La objeción favorable de volumen MyRisk se mantiene, pero no cubre aún menores reembolsos y gasto comercial. Mantengo 5,9 / 5,5 / 5,5 y EVITAR al precio original; la sensibilidad de margen neto continúa siendo ilustrativa, no pronóstico.

Caja y riesgos

La publicación oficial distingue 115,2 millones de efectivo al cierre de junio de la liquidez total aproximada de 190 millones que cita el PDF. La diferencia no es efectivo libre: parte corresponde a financiación disponible bajo condiciones. CFO Q2 fue -8,3 millones y capex más software 3,2: resta simple -11,5 millones, distinta del FCF ajustado de -10,9 por definición. No anualizo un trimestre como runway certificado ni vuelvo a restar software incluido. El gasto comercial para crecer ya pesa en resultados; nuevos productos y reestructuración pueden exigir más desembolsos.

La mayor objeción a evitar es que las denegaciones de pagadores y ajustes de cobros sean transitorios: un pequeño cambio de margen sobre 780 millones transformaría el equity. Pero el descenso de ingreso por prueba, la guía retirada y las pérdidas siguen pesando más que esa posibilidad. En un adverso conjunto, precios de reembolso menores, volumen prenatal débil y costes fijos reducen la caja justo cuando se necesita invertir. No doy por asegurado el delayed draw ni el cumplimiento futuro de covenants; tampoco trato todo el saldo de deuda agregada del proveedor como préstamo bancario homogéneo.

Conclusión

Empresa 5,9 reconoce activos clínicos y demanda, pero escasa conversión en beneficio económico. Oportunidad 5,5 reconoce la opcionalidad del precio sin confundirla con margen de seguridad. Nota Final 5,5: el riesgo de financiar otra recuperación fallida domina la tesis de nueva entrada, sin regla de penalización fija. Por qué podemos estar equivocados: estabilización de cobros y Ascend podrían mejorar el margen más rápido. Qué dato nos haría cambiar de opinión: recuperación sostenida de ingreso por test, margen y caja después de inversión sin financiación extraordinaria. La valoración menos respaldada es cualquier margen neto positivo normalizado; hoy es supuesto, no resultado.

Myriad Genetics

MYGN · DEEP RESEARCH

Fecha del informe: 18/10/2026 | reference_price: 3.98 USD | Editorial: 21/10/2026

NOTA FINAL: 5.50/10 | Empresa: 5.90/10 | Oportunidad actual: 5.50/10

AVOID / DO NOT ADD · High

Clinical demand remains, but lower reimbursement and persistent losses make the low sales multiple insufficient evidence of value.

Business

Q2 2026 sales fell to USD 190.7 million from USD 213.1 million; gross margin declined to 66.6%. Total testing volume fell 1% and revenue per test 9%. The revenue outlook was reduced to USD 770-790 million and adjusted EBITDA guidance withdrawn. MyRisk and GeneSight volume growth and new assays are positive counterevidence, but coverage submissions and product launches do not guarantee profitable future sales.

Valuation and cash

USD 380.7 million equity value divided by USD 780 million forecast revenue is 0.49x. Illustrative net margins of 0%, 5% and 10% would produce USD 0, 39 and 78 million earnings. None is a validated normalisation or probability-weighted forecast. Negative P/E is not evidence of cheapness. The June cash balance was USD 115.2 million, not the entire approximately USD 190 million liquidity figure. Q2 CFO of minus USD 8.3 million less USD 3.2 million capex and software equals minus USD 11.5 million, distinct from adjusted FCF of minus USD 10.9 million. No certified runway is inferred from one quarter.

Risks

The credit facility includes conditional delayed draws, matures in July 2030 and carried 10.1% interest at June 2026. Revenue covenants become more demanding over time; compliance at June does not establish future headroom. Lower reported losses versus 2025 partly reflect the absence of large impairment charges. The USD 11 million adverse collection estimate cannot simply be added back as recoverable recurring revenue. Reimbursement, prenatal volumes and fixed costs could weaken together. NeoGenomics and OPKO have different business mixes.

Conclusion

Company 5.9, Opportunity 5.5, Overall 5.5: AVOID / DO NOT ADD. Clinical assets and demand earn recognition, but sustainable economic profitability remains unproven. We could be wrong if collection friction reverses and efficiency initiatives work quickly. Sustained recovery in cash after investment, reimbursement and margin would change the decision. Any positive normalised net margin is the least-supported valuation input.

Fuentes / Sources

Resultados Q2 2026, 30/07/2026 · https://investor.myriad.com/news-releases/news-release-detail/?newsItemId=27481

10-Q al 30/06/2026 · https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/899923/000089992326000072/mygn-20260630.htm

Original ProResearch privado; lectura primaria parcial. Revisión interna del mismo sistema. Las sensibilidades son ilustrativas, no previsiones ni valores intrínsecos validados. Español contiene el detalle; inglés es síntesis. Precio histórico del informe, no cotización actual.