Myriad Genetics

MYGN · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 25/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 5.82 USD

Publicación en la web: 29/10/2026 · Revisión editorial: 29/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	6.40/10
Oportunidad:	5.10/10
NOTA FINAL:	5.60/10

Vigilar

Riesgo: Alto

Vigilar. La venta prenatal puede reforzar balance, pero falta demostrar caja del negocio retenido después de reembolsos, inversión y separación.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

Marca clínica, evidencia diagnóstica y relaciones con médicos ayudan a vender pruebas, pero no aseguran cobro al pagador. La ventaja debe demostrarse en precio realizado, utilidad y caja; crecer en muestras con reembolso menor no es crecimiento económico equivalente.

Q2 vende 190,7 MUSD, −11%, con volumen total −1% y precio medio −9%. La revisión de cobros de periodos anteriores reduce ingresos en 11 MUSD y no se añade automáticamente como beneficio recurrente: muestra incertidumbre de realización. La guía de EBITDA suspendida impide tratar el ahorro Ascend como margen ya ganado.

H1 CFO −24,0 menos capex 7,5 y software capitalizado 2,2 = −33,7 MUSD antes de SBC no conciliado aquí. El ajustado −30,8 añade 2,9 de realineamiento; es gasto real y lo mantengo. No anualizo el semestre ni llamo al CFO LTM positivo prueba de caja residual sostenible; cobranza y circulante alteran la conversión.

La venta prenatal anunciada el 20/10 aporta 210 MUSD más inventario sólo si cierra, prevista para principios de 2027 y sujeta a condiciones. Incluye FirstGene: no puede seguir contándose como crecimiento retenido. El negocio vendido aporta unos 160 MUSD de ventas anuales al comprador; la caja entra una vez mientras desaparecen derechos y costes del perímetro vendido. Nuevos productos, equipo comercial y transición también requieren fondos.

Valoración y exigencias del precio

A 5,82 USD y capitalización aproximada de 556,7 MUSD, menos de una vez ventas no acredita baratura si no hay margen/caja. El PER negativo y precio objetivo del proveedor no valoran el negocio residual. No sumo el precio de venta conservando todas las ventas y beneficios prenatales en el terminal.

Exigir 8% de caja económica anual sobre 556,7 MUSD requiere 44,5 MUSD atribuibles después de inversión y SBC. Si se usa una base menor por caja excedentaria, debe ser neta de deuda, impuestos de venta, costes de separación y reservas, sin duplicarla. El supuesto de 200 MUSD netos proforma del comentario no se adopta como efectivo actual. Sin costes retenidos y realización de cobros no fijo valor intrínseco o TIR a cinco-diez años.

Empresa 6,4 reconoce cartera clínica y relaciones, limitada por reembolso, ejecución y rentabilidad. Oportunidad 5,1 reconoce simplificación y liquidez potencial, pero no una recuperación ya financiada y rentable. Final 5,6: vigilar, sin media. NEO y OPK tienen mezcla y derechos distintos; un múltiplo de ventas no sustituye el margen residual.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor argumento a favor de comprar es que vender prenatal libere gestión y capital, y que cáncer/mental health recuperen cobros con costes menores. Lo comprobaría en margen y caja del perímetro retenido; volumen, una plataforma de IA o anuncio de cobertura no garantizan reembolso de cada prueba.

La caja de junio era 115,2 MUSD; los 190 de liquidez disponible incluyen financiación y no son efectivo íntegro. La deuda 210,5 del proveedor tiene clasificación distinta de sólo préstamos y debe reconciliarse con arrendamientos. La venta no está cerrada al corte y puede retrasarse o tener costes fiscales. No certifico todos los contratos/covenants ni balance de octubre. Dilución, competencia y cuentas por cobrar dudosas pueden absorber el valor liberado.

Conclusión y justificación de las notas

Vigilar a 5,82 USD. La operación es relevante, pero vender un activo no demuestra por sí mismo que el negocio restante cree caja para la acción.

¿Qué debe ocurrir? Cerrar en términos económicos claros y convertir pruebas cobradas en caja después de inversión, SBC y costes retenidos. ¿Qué rompe la tesis? Más presión estructural de reembolso, ahorro que no llega o gasto que consume la venta sin retorno.

¿Compensa el precio? La cobertura de caja residual no está demostrada; exigir más evidencia antes de entrada firme y distinguirla de una decisión personal de venta. Original completo de 25/10, resultados oficiales de 30/07 y acuerdo de 20/10/2026; contratos y datos individuales de pacientes no revisados íntegramente.

Qué vigilamos

- Confirmar cierre, impuestos, costes de separación y perímetro retenido sin duplicar prenatal y caja.
- Recuperar cobros y caja después de todo capex/software y SBC, con márgenes verificables.

Fuentes y alcance

Authorized original MYGN all11pages read | 2026-10-25 | original-cutoff

investor.myriad.com · news release detail | 2026-07-30 | original-cutoff

investor.myriad.com · 27626 | 2026-10-20 | original-cutoff

Myriad Genetics

MYGN · v2 · Report 25/10/2026 · Reference 5.82 USD

Company 6.40/10 | Opportunity 5.10/10 | Overall 5.60/10

Watch

Risk: High

Watch. Prenatal disposal may strengthen finances, but retained-business cash after reimbursement, investment and separation is not demonstrated.

Business, developments and cash

Clinical brand, diagnostic evidence and physician relationships support testing sales without guaranteeing payer collection. Advantage must become realized pricing, usefulness and cash; more samples at lower reimbursement are not equivalent economic growth.

Q2 revenue of USD 190.7m fell 11%, with total volume down 1% and average revenue per test down 9%. Prior-period collection revisions reduce revenue by USD 11m and are not automatically added back as recurring profit: they reveal realization uncertainty. Suspended EBITDA guidance prevents treating Ascend savings as earned margins.

H1 CFO negative 24.0 less capex 7.5 and capitalized software 2.2 leaves negative USD 33.7m before unreconciled SBC. Adjusted negative 30.8m adds back realignment spending of 2.9m, which remains a real cost here. The half-year is not annualized and positive LTM CFO is not proof of sustainable residual cash; collections and working capital affect conversion.

The October20 prenatal sale agreement brings USD 210m plus inventory only if closed, expected early2027 subject to conditions. It includes FirstGene, which cannot remain a retained growth asset. The sold business contributes about USD 160m annual revenue to the buyer. One-time cash replaces rights and costs of the sold perimeter; new products, selling capacity and transition still require funding.

Valuation and price expectations

At USD 5.82 and roughly USD 556.7m market value, sub-one-times sales is not proof of cheapness without margins/cash. NegativeP/E and provider targets do not value the residual company. Sale proceeds are not added while retaining all prenatal earnings in a terminal business.

An 8% annual economic yield requires USD 44.5m attributable cash after investment and SBC. A lower capital base for excess cash must reflect debt, transaction tax, separation costs and reserves without duplication. The commentary's USD 200m pro-forma net cash is not current cash. Without retained costs and collection realization, no five-to-ten-year point intrinsic value or IRR is assigned.

Company 6.4 recognizes clinical products/relationships, constrained by reimbursement, execution and profitability. Opportunity 5.1 recognizes simplification and prospective liquidity, not a funded profitable recovery. Overall 5.6 means watch, not an average. NEO/OPK have different mixes and rights; sales multiples cannot replace residual margins.

Risks and monitoring

The strongest entry case is prenatal disposal freeing management/capital while cancer and mental health collections improve at lower costs. Retained-perimeter cash and margins would support it. Volume, AI platforms and coverage announcements do not guarantee reimbursement of every test.

June cash was USD 115.2m; roughly 190m available liquidity includes financing and is not all cash. Provider debt of 210.5m differs from loans alone and requires lease reconciliation. Sale is not closed at cutoff and can face delay/tax costs. Full contracts, covenants and October balances are not certified. Dilution, competition and doubtful collections can consume released value.

Conclusion and independent score judgments

Watch at USD 5.82. The transaction matters, but disposal alone does not establish shareholder cash creation by the retained business.

What must happen? Close on clear economic terms and convert collected testing revenue into cash after investment, SBC and retained costs. What breaks the thesis? Structural reimbursement pressure, unrealized savings or sale proceeds consumed without returns.

Does price compensate? Residual cash coverage is not demonstrated. Require more evidence before firm entry, distinct from a personal sale decision. Complete October25 original, official July30 results and October20,2026 agreement reviewed; full contracts and individual patient data were not reviewed.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.