Rigel Pharmaceuticals

RIGL · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 22/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 48.90 USD

Publicación en la web: 27/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	7.40/10
Oportunidad:	7.10/10
NOTA FINAL:	7.20/10

ESPERAR nueva entrada

Riesgo: Alto

Esperar para nuevas entradas a 48,90 USD. Rigel tiene productos rentables y crecimiento, pero el PER 2,84 no mide beneficio recurrente: incorpora un crédito fiscal extraordinario. VEPPANU puede ampliar el negocio, a cambio de royalties, desarrollo y capital.

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

Q2 2026: ventas netas de productos 67,0 M USD, +14%; ingresos totales 78,7 M; beneficio neto 17,3 M y BPA diluido 0,88 USD. TAVALISSE aportó 47,4 M, el 71% de productos; GAVRETO cayó 10%. H1: beneficio 25,9 M, SBC 10,3 M y CFO 33,378 M. La guía anual 285–295 M excluye VEPPANU y no es resultado realizado. Primary source

Valoración y exigencias del precio

CFO H1 33,378 M menos SBC 10,300 M =23,078 M antes de capex y licencias: proxy parcial, no caja sostenible. Intereses, alquileres y fiscalidad pagada ya están en CFO. El LTM de junio del informe muestra beneficio 321,9 M y crédito fiscal 236,3 M: no capitalizamos ese crédito. Los 40 M Lilly no monetarios de Q2 2025 explican el comparativo, pero ya salen del LTM de junio de 2026; no se restan de nuevo. La nueva licencia pagó 70 M upfront, ya dentro de la caja posterior: no se deduce otra vez. Añade 15 M de transición, hasta 40 M de desarrollo, hasta 320 M de hitos contingentes y royalties de teens medios a veintitantos. R289 no recibe valor clínico supuesto.

Sensibilidad propia 22/10/2026–22/10/2031, sin dividendos ni probabilidades: 40 M de caja económica inicial después de royalties, fiscalidad normal y desarrollo incluido, crecimiento 12%, 18 veces caja terminal y retención de cinco flujos sin intereses dan ~76 USD con 20,5 M de acciones, CAGR de riqueza ~9%. No es TIR ni valor validado. Junio tenía 95,3 M de caja y 40 M de deuda. La devolución de 32 M en julio implica sólo pro forma 63,3 M de caja y 8 M de deuda antes de otros movimientos. Tras atender deuda, 15 M transición y 40 M operativos no añadimos excedente inicial. Adverso conjunto: 20 M sin crecimiento, 12 veces y 21 M acciones, 100 M retenidos: ~16 USD, caída ~67%. El precio exige ~45 M iniciales creciendo 12% a 18 veces para acercarse a 12% anual. Refinanciación no está comprometida ni es ingreso libre. Primary source

El 10-K 2025 reconoce un beneficio fiscal diferido de 245,9 M USD y NOL federales de 919 M: el crédito no es cobro, aunque los NOL pueden ahorrar impuestos futuros. El gasto fiscal H1 2026 de 9,298 M difiere del impuesto federal en caja, que no se espera pagar por NOL/créditos. La normalización usa impuesto económico normal y no resta el devengo otra vez de CFO. Pagos de intangibles de 70,347 M y 5 M de cierre de adquisición son reinversión externa separada de I+D ya en gasto.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Downside primero: concentración TAVALISSE, reembolso y competencia; royalties e hitos, ensayos pequeños y más cartera que financiar. Revolver de mayo: SOFR con suelo 2% +4%, borrowing base y vencimiento mayo 2031; el 7,6% de junio no garantiza coste futuro. Los 8 M tras julio no son saldo certificado al 22/10; capacidad ampliada 60 M no es incondicional. La mejor objeción a esperar: la red comercial ya crece y VEPPANU podría superar TAVALISSE sin duplicar costes. Aprobación y lanzamiento apoyan esa posibilidad, pero aún no prueban caja tras royalties y lanzamiento.

Compromisos de suministro: TAVALISSE 16,3 M USD y VEPPANU take-or-pay 26,8 M, con 4,6 M de este último en resto de 2026 y 11 M en 2027–28. Las compras pasan por inventario y coste: se financian dentro del escenario y reserva, sin restarlas todas otra vez del margen que ya las incorpora. Un lanzamiento lento puede consumir caja antes de vender.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 7,4: productos aprobados, crecimiento y rentabilidad, con concentración. Oportunidad 7,1: retorno central moderado frente al adverso, sin ganga fiscal. Nota Final 7,2: juicio propio sin media, ESPERAR entrada; no Vender una posición existente. Por qué podemos estar equivocados: VEPPANU puede acelerar caja antes. Qué dato cambiaría el juicio: ventas repetidas, cobros y margen tras royalties, desarrollo y remuneración compatibles con 40–45 M anuales. Parte menos respaldada: crecimiento y múltiplo de 2031. No hay peer puro con igual cartera, licencias y fase clínica; no importamos PER de grandes farmacéuticas. Contrastamos historia operativa primaria y obligaciones propias, sin notas previas.

Qué vigilamos

- Ventas repetidas VEPPANU y caja tras royalties, desarrollo y suministro
- Evidencia R289 y holgura financiera sin presuponer éxito clínico

Fuentes y alcance

www.rigel.com · rigl 20260630 | 2026-08-04 | Web search and partial opening, financial tables; no full historical webpage bytes retained

www.rigel.com · rigl 20251231 | 2026-03-03 | Search extract and relevant primary financial notes, partial access; not full saved page bytes

Rigel Pharmaceuticals

RIGL · v3 · Report 22/10/2026 · Reference 48.90 USD

Company 7.40/10 | Opportunity 7.10/10 | Overall 7.20/10

WAIT for a new entry

Risk: High

Wait for new entries at USD 48.90. Rigel has profitable products and growth, but 2.84 times earnings does not measure recurring profit: an exceptional tax credit distorts it. VEPPANU can enlarge the business, with royalties, development and capital costs.

Business, developments and cash

Q2 2026: net product sales USD 67.0m, +14%; total revenue USD 78.7m; net income USD 17.3m and diluted EPS USD 0.88. TAVALISSE supplied USD 47.4m, 71% of products; GAVRETO declined 10%. H1 net income was USD 25.9m, SBC USD 10.3m and CFO USD 33.378m. Annual revenue guidance USD 285–295m excludes VEPPANU and is not actual revenue. Primary source

Valuation and price expectations

H1 CFO USD 33.378m less SBC USD 10.300m =USD 23.078m before capex and licenses: a partial proxy, not sustainable cash. Interest, rents and cash taxes are already in CFO. The report's June LTM shows USD 321.9m profit and USD 236.3m tax credit: that credit is not capitalized. Q2 2025 noncash Lilly revenue of USD 40m explains the comparison but is already outside June 2026 LTM and is not subtracted again. The new license's USD 70m upfront was paid before the cash snapshot and is not deducted again. It adds USD 15m transition payments, up to USD 40m development, USD 320m contingent milestones and mid-teens to mid-twenties royalties. No assumed clinical value is assigned to R289.

Own sensitivity, 22 October 2026–22 October 2031, without dividends or probabilities: USD 40m starting owner cash after royalties, normal tax and included development, 12% growth, 18 times terminal cash and five retained flows without interest imply ~USD 76 on 20.5m shares, ~9% annual wealth growth. This is not IRR or validated value. June cash was USD 95.3m and debt USD 40m. July's USD 32m repayment implies only pro forma USD 63.3m cash and USD 8m debt before other movements. After debt, USD 15m transition and USD 40m operating liquidity, no initial surplus is added. Combined adverse: USD 20m without growth, 12 times, 21m shares and USD 100m retained imply ~USD 16, around 67% downside. Roughly USD 45m starting cash growing 12% at 18 times is required for around 12% annual growth. Refinancing is neither committed nor free income. Primary source

The 2025 10-K recognizes USD 245.9m deferred tax benefit and USD 919m federal NOLs: the credit is not cash, although NOLs may save future taxes. H1 2026 accrued tax of USD 9.298m differs from federal cash tax, which is not expected because of NOLs/credits. Normalization uses normal economic tax without deducting accrual again from CFO. Intangible payments of USD 70.347m and USD 5m acquisition closing payment are external reinvestment separate from expensed R&D.

Risks and monitoring

Downside first: TAVALISSE concentration, reimbursement and competition; royalties, milestones, small trials and more portfolio funding. The May revolver costs SOFR with a 2% floor plus 4%, depends on its borrowing base and matures May 2031; June's 7.6% does not guarantee future cost. Post-July USD 8m is not a certified 22 October balance; USD 60m expanded capacity is conditional. The strongest objection to waiting is that the commercial network already grows and VEPPANU might exceed TAVALISSE without duplicating costs. Approval and launch support that possibility but do not establish cash after royalties and launch costs.

Supply commitments include TAVALISSE USD 16.3m and VEPPANU take-or-pay USD 26.8m, with USD 4.6m of the latter due in remaining 2026 and USD 11m in 2027–28. Purchases pass through inventory and cost and are funded inside scenario cash and reserves, without deducting them all again from margins already incorporating them. A slow launch can consume cash before sales.

Conclusion and independent score judgments

Company 7.4: approved products, growth and profitability, tempered by concentration. Opportunity 7.1: moderate central return against adverse risk, without a tax-driven bargain. Overall 7.2 is independent judgment without averaging: WAIT for entry, not sell an existing holding. Why we could be wrong: VEPPANU can accelerate cash sooner. What changes the view: repeated sales, collections and margins after royalties, development and compensation supporting USD 40–45m annually. Least supported part: 2031 growth and multiple. No pure peer matches portfolio, licenses and clinical stage; large-pharma P/E is not imported. Primary operating history and own obligations provide comparison, without prior ratings.

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.