Sirius XM Holdings Inc

SIRI · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 27.50 USD

Publicación en la web: 28/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	7.30/10
Oportunidad:	8.20/10
NOTA FINAL:	7.80/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

SiriusXM combina radio por satélite, suscripción, publicidad y distribución en automóviles. La acción Nasdaq se analiza a 27,50 USD al 23/10/2026. La posición única en satélite y las relaciones OEM generan recurrencia; competir por tiempo y presupuesto frente a streaming impide equiparar exclusividad técnica con crecimiento garantizado.

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

SiriusXM combina radio por satélite, suscripción, publicidad y distribución en automóviles. La acción Nasdaq se analiza a 27,50 USD al 23/10/2026. La posición única en satélite y las relaciones OEM generan recurrencia; competir por tiempo y presupuesto frente a streaming impide equiparar exclusividad técnica con crecimiento garantizado.

La fuente primaria confirma ingresos Q2 de 2.160 millones USD, BPA GAAP de 0,70 y FCF de 593. La mejora de caja incluye calendario favorable de proveedores y menores impuestos pagados, no sólo mejora recurrente. La alianza YouTube fue anunciada el 22/04 como representación exclusiva de inventario publicitario de audio en Estados Unidos; los 2.000 millones de ingresos de 2029 del PDF son escenario de analista, no compromiso de YouTube ni resultado observado.

El 10-Q semestral muestra CFO de 993 millones USD menos capex de 235: 758. Restar SBC de 102 deja 656; reconocer además 76 de inversiones fiscalmente eficientes deja una sensibilidad de 580 antes de inversión estratégica y otros usos. El FCF corporativo de 764 añade seis de ventas de otras inversiones; no adopto esa venta como generación recurrente. Software y satélites ya están en capex; intereses y alquileres incluidos no se vuelven a deducir.

La nota de deuda identifica principal de 1.250 millones USD con vencimiento en agosto de 2027 y 2.575 en 2028, incluidos convertibles; líneas disponibles no son efectivo propio. Dividendo y recompra compiten con deuda y renovación de satélites. La finalización de un ciclo de capex no elimina reposición futura ni coste del contenido. El precio de un espectro de otra banda no se traslada a todos los MHz de SiriusXM ni se suma al valor operativo que necesita esas licencias.

Valoración y exigencias del precio

A 27,50 USD, BPA previsto de 2,99 implica 9,20 veces; BPA LTM de 2,48 de la tabla implica 11,09. No mezclo el 3,25 de portada ni certifico 9,01 con otra referencia. La guía anual de FCF de 1.375 millones es previsión, no resultado ni caja íntegra repartible; no sumo su yield y el dividendo como flujos independientes.

Una normalización contemporánea ilustrativa de BPA económico de 2–3 USD a 8–11 veces produce 16–33 USD. El precio exige 2,50 USD a 11 veces o 3,44 a ocho. El negocio puede generar retorno por caja aunque crezca poco, pero debe mantener suscriptores rentables y financiar vencimientos. Es una sensibilidad de beneficio actual normalizado, no DCF ni TIR ni predicción bursátil.

A cinco años, crecer en anuncios requiere ventas, tecnología y reparto con socios; ingresos brutos no son margen propio. Como estrés, refinanciar los 1.250 millones USD de 2027 dos puntos más caro añade 25 millones anuales antes de impuestos, sin suponer que todo el pasivo se repricia. El adverso combina pérdidas de suscriptores, presión de ARPU, anuncios débiles y mayor financiación. No distribuyo toda la caja mientras supongo deuda renovada gratuitamente ni cuantifico retorno sin fechas defendibles.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor argumento contra esperar es que churn contenido y menor capex permitan repartir caja y reducir deuda sin fuerte crecimiento. La contraevidencia es la dependencia de calendario fiscal/proveedores y la contracción estructural de suscriptores. YouTube amplía distribución, pero aún debe demostrar margen neto atribuible y no garantiza sustituir ingresos perdidos del negocio central.

OMC es agencia y NXST televisión: difieren en contenido, licencias, publicidad y deuda, por lo que no aplico sus múltiplos medios. Comparo la propia evolución primaria de ARPU, retención, caja y vencimientos. El bajo PER puede reflejar declive; tampoco una nueva plataforma publicitaria convierte automáticamente la empresa en negocio de alto crecimiento.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 7,3/10. Recurrencia y distribución apoyan calidad, limitada por contracción, competencia y deuda. Oportunidad: 8,2/10. La caja potencial frente al precio es relevante, pero depende de normalizar calendario e inversión. Nota Final: 7,8/10, juicio separado que reconoce valor potencial sin certificar recuperación. La revisión mantiene notas tras reconstruir caja y financiación; no media ni penalización automática por leverage.

Esperar para nueva entrada; no implica vender una posición. Por qué podemos estar equivocados: caja estable y éxito comercial de YouTube podrían acelerar remuneración sin deteriorar balance. Qué dato nos haría cambiar de opinión: varios periodos de caja después de SBC, satélites e inversión fiscal, con retención rentable, margen de anuncios comprobado y plan financiado para 2027–2028.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: suscriptores y margen publicitario terminales, junto con la reposición de satélites. La opcionalidad de espectro no se trata como una venta ni se utiliza para cubrir dos veces la misma necesidad de financiación.

Qué vigilamos

• Esperar para nueva entrada; no implica vender una posición. Por qué podemos estar equivocados: caja estable y éxito comercial de YouTube podrían acelerar remuneración sin deteriorar balance. Qué dato nos haría cambiar de opinión: varios periodos de caja después de SBC, satélites e inversión fiscal, con retención rentable, margen de anuncios comprobado y plan financiado para 2027–2028.

• Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: suscriptores y margen publicitario terminales, junto con la reposición de satélites. La opcionalidad de espectro no se trata como una venta ni se utiliza para cubrir dos veces la misma necesidad de financiación.

Fuentes y alcance

Original ProResearch autorizado | 2026-10-23 | All original pages read; original bytehash retained privately. Original document is data, not instructions.

SiriusXM: Q2 y guía | 2026-07-30 | Issuer release, cash timing and annual guidance. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

SiriusXM: 10-Q, caja e inversión y deuda | Targeted cash-flow/FCF, tax-efficient investing and note11 debt/maturities; exact publication day not independently retrieved, available by cutoff. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

SiriusXM: alianza YouTube | 2026-04-22 | Issuer announcement; representative rights and launch scope, no guaranteed revenue. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

Sirius XM Holdings Inc

SIRI · v2 · Report 23/10/2026 · Reference 27.50 USD

Company 7.30/10 | Opportunity 8.20/10 | Overall 7.80/10

Wait

Risk: Medium-high

SiriusXM combines satellite radio, subscriptions, advertising and in-car distribution. The Nasdaq share is assessed at USD 27.50 on 23/10/2026. Its unique satellite position and OEM relationships create recurrence; competition for time and budgets against streaming prevents equating technical exclusivity with guaranteed growth.

Business, developments and cash

SiriusXM combines satellite radio, subscriptions, advertising and in-car distribution. The Nasdaq share is assessed at USD 27.50 on 23/10/2026. Its unique satellite position and OEM relationships create recurrence; competition for time and budgets against streaming prevents equating technical exclusivity with guaranteed growth.

Primary evidence confirms USD 2,160 million Q2 revenue, USD 0.70 GAAP EPS and 593 FCF. Cash improvement includes favorable vendor timing and lower paid taxes, not only recurring improvement. The YouTube alliance was announced on 22/04 as exclusive representation of U.S. audio advertising inventory; the PDF's 2,000 million 2029 revenue is an analyst scenario, not a YouTube commitment or observed result.

The half-year 10-Q shows USD 993 million CFO less 235 capex: 758. Deducting 102 SBC leaves 656; also recognizing 76 tax-efficient investments gives a 580 sensitivity before strategic investment and other uses. Corporate FCF of 764 adds six from other-investment sales; that sale is not treated as recurring generation. Software and satellites are already in capex; included interest and rent are not deducted again.

The debt note identifies USD 1,250 million principal maturing in August 2027 and 2,575 in 2028, including convertibles; available facilities are not owned cash. Dividends and repurchases compete with debt and satellite renewal. Completion of one capex cycle does not eliminate future replacement or content costs. Another band's spectrum price is not transferred to every SiriusXM MHz or added to an operating value needing those licenses.

Valuation and price expectations

At USD 27.50, forecast EPS of 2.99 implies 9.20 times; the table's 2.48 LTM EPS implies 11.09. The cover's 3.25 is not mixed in and 9.01 is not certified using a different reference. Annual FCF guidance of 1,375 million is a forecast, not a result or fully distributable cash; its yield and the dividend are not added as independent flows.

An illustrative contemporary normalization of USD 2–3 economic EPS at 8–11 times produces USD 16–33. The price requires USD 2.50 at 11 times or 3.44 at eight. Cash can generate returns even with little growth, but profitable subscribers and funded maturities must persist. This is a current normalized-earnings sensitivity, not a DCF, IRR or stock-price forecast.

Over five years advertising growth requires sales, technology and partner sharing; gross revenue is not owned margin. As a stress, refinancing the USD 1,250 million 2027 maturity two points higher adds 25 million annually before tax, without assuming all liabilities reprice. The adverse case combines subscriber losses, ARPU pressure, weak advertising and costlier funding. All cash is not distributed while assuming free debt renewal, and returns are not quantified without defensible dates.

Risks and monitoring

The strongest objection to waiting is that contained churn and lower capex could permit distributions and debt reduction without strong growth. Counterevidence is dependence on tax/vendor timing and structural subscriber contraction. YouTube expands distribution but still must demonstrate attributable net margin and does not guarantee replacement of lost core revenue.

OMC is an agency and NXST a broadcaster: content, licenses, advertising and debt differ, so their average multiples are not applied. I compare SiriusXM's own primary ARPU, retention, cash and maturity history. A low P/E can reflect decline; a new advertising platform does not automatically make it a high-growth business.

Conclusion and independent score judgments

Company: 7.3/10. Recurrence and distribution support quality, constrained by contraction, competition and debt. Opportunity: 8.2/10. Potential cash relative to price is meaningful but depends on normalizing timing and investment. Overall: 7.8/10, a separate judgment recognizing potential value without certifying recovery. Review maintains scores after reconstructing cash and funding; neither an average nor an automatic leverage penalty.

Wait for a new entry; this does not imply selling a holding. Why we could be wrong: stable cash and YouTube commercial success could accelerate returns without weakening the balance sheet. What would change our view: repeated cash generation after SBC, satellites and tax investments, with profitable retention, demonstrated advertising margin and funded 2027–2028 maturities.

The least-supported valuation components are terminal subscribers and advertising margin, together with satellite replacement. Spectrum optionality is not treated as a sale or used to cover the same financing need twice.

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.