Uniti Group

UNIT · Revisión v4 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 26/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 5.07 USD

Publicación en la web: 30/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	6.80/10
Oportunidad:	6.10/10
NOTA FINAL:	6.30/10

Esperar

Riesgo: Muy alto

La fibra tiene valor, pero el accionista ordinario cobra después de deuda, preferentes e inversión. La caja sigue negativa y la valoración es extremadamente sensible a financiación y ocupación. Esperar; el PER bajo del proveedor no prueba baratura.

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

Uniti actual es la sociedad resultante de la integración con Windstream cerrada el 1/08/2025: Kinetic, infraestructura mayorista y servicios empresariales. No se valora como antiguo REIT ni contra centros comerciales CBL/SPG del cuadro del proveedor. Red y rutas son difíciles de reproducir, pero crear hogares pasados no equivale a clientes que pagan; no uso la afirmación de 2 millones de clientes FTTH junto a 603.000 abonados de fibra como si midieran lo mismo.

Q 2 muestra 38.000 altas netas de fibra y crecimiento comercial donde se despliega; al mismo tiempo, el consolidado proforma cae en ingresos y EBITDA por cobre/servicios legacy. Promociones y menor ARPU recuerdan que penetración no garantiza retorno de capital. Los pedidos de infraestructura pueden mejorar la utilización de redes ya construidas; el 37% de cash yield de ciertos contratos no es ROIC consolidado ni caja repartible.

Puente H 1, millones USD: CFO 339,4 menos capex 799,2 menos inversión subvencionada 34,8 más subvenciones cobradas 11,9 = -482,7; después de SBC 15,1 = -497,8 como diagnóstico económico. CFO ya incluye intereses, impuestos, alquileres y circulante: no resto los 368,1 de interés pagado otra vez. Las subvenciones recibidas no borran gasto aún no reembolsado. La pérdida neta Q 2 es 155,9, pero atribuible al ordinario 171,6 tras preferentes.

Caja de junio 608,9 separada de 123,8 restringida; deuda neta contable corriente/no corriente 10.646,6 y arrendamientos operativos 446,5. Julio añade ABS 1.140,71 con cupón medio 6,18% y amortización prevista 2033, garantizado con activos;91,08 quedan en prefunding condicionado. El anuncio de ofertas de recompra hasta 500 no prueba que todas se ejecutaran: no reconstruyo un saldo actual como si sí. Existen preferentes con preferencia inicial 575 y dividendo acumulativo 11%, más warrants de 17,558 millones a 0,01 USD. La preferencia y posible PIK preceden al ordinario aunque el balance muestre valor nominal cero.

Valoración y exigencias del precio

Valoración al corte:5,07 USD no es barato por PER 1,19. La mezcla de perímetros y efecto de la fusión rompe comparación LTM; el propio informe proyecta pérdidas. Guidance oficial incluye pérdida 480–530, distinta de 400–450 del resumen. Uso EV frente a EBITDA como sensibilidad, nunca como caja: hay que descontar deuda, derechos preferentes y capex. Lumen/operadores de fibra son comparables económicos más útiles que REIT comerciales, sin copiar sus múltiplos ni activos vendidos.

Escenarios propios a 26/10/2031 en millones USD: EBITDA 1.300/1.700/2.000 a 6,5/7,5/8 veces; deuda neta terminal 12.000/11.500/10.000, preferentes 850/800/750 y acciones 270/280/300 millones. Residuo ordinario limitado a cero:0/1,61/17,50 USD por acción. Frente a 5,07 y sin dividendo, el central implica aproximadamente-20,5% anual y el favorable+28,1%; el adverso pierde todo el capital. No son probabilidades ni precios objetivo.

El central exige mejora operativa pero capex y coste financiero absorben gran parte del beneficio; el favorable necesita ocupación, ARPU y capex descendente que permitan reducir deuda, sin depender de venta de activos a precios no contrastados. La dilución terminal incluye SBC futura y warrants; no deduzco otra vez esa misma SBC futura como coste separado en el equity terminal. Preferentes se restan del EV residual una vez, no otra vez como deuda.

Financiación quinquenal propia: CFO medio 900 menos capex neto 1.000 por año consume 500 millones antes de preferentes; pagos de preferentes y reservas de liquidez añaden exigencias. Con CFO 800 y capex 1.100, consumo 1.500; con 1.100 y 850, surplus 1.250. Son presupuestos, no guidance ni mantenimiento aislado. Deuda 2028–2031 y fondos atrapados requieren refinanciación/rotación o menor inversión; los 500–1.000 de ventas de activos potenciales no se cuentan como caja ya cobrada. Un punto extra de coste sobre 11.000 de deuda cuesta 110 por año antes de impuestos y puede borrar la caja del caso de mejora.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Riesgo principal: mucha infraestructura y EBITDA no garantizan valor del ordinario si deuda, preferentes y construcción consumen caja. Compiten cable, móvil y otras redes; hay riesgo de permisos, cobros de clientes concentrados y abandono de cobre. El descuento de precio no resuelve el calendario financiero. El histórico anterior a fusión no sirve para sumar crecimiento orgánico ni atribuir toda ganancia contable a recurrencia.

La mejor objeción a Esperar es que la red ya construida pueda alquilarse con poco capex adicional y que crezca la penetración de Kinetic; eso eleva mucho el residuo de un equity pequeño. El caso favorable merece seguimiento y la caída no prueba inviabilidad. Pero exige caja después de todo el despliegue, protección de liquidez y reducción de derechos senior; no basta un precio objetivo externo 16 USD.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 6,8 por activos físicos y demanda de fibra, frenada por declive legacy y débil economía consolidada tras inversión. Oportunidad 6,1 por gran convexidad favorable pero riesgo real de pérdida del ordinario y financiación pendiente. Nota Final 6,3 y Esperar, juicio propio sin media ni regla automática basada en apalancamiento.

Podemos equivocarnos si se monetiza rápido red existente, el capex baja y la caja económica permite amortizar sin emitir acciones. Cambiarían el juicio cobros, penetración rentable, calendario financiado y deuda/preferentes por acción descendentes. La premisa menos respaldada es cuánto EV termina perteneciendo al ordinario en 2031, no la existencia física de fibra.

Revisar la posición si ya tienes UNIT: hay activos de fibra y potencial real, pero la caja económica negativa y las obligaciones superiores al ordinario obligan a comprobar financiación y retorno del despliegue antes de recomendar conservar o salir. Ni la caída ni un PER bajo prueban por sí mismos cuándo vender.

Mantener solo si aceptas el riesgo elevado y los cobros, el coste de construcción y la liquidez muestran una vía financiada hacia caja para el ordinario después de preferentes y deuda.

Considerar reducir si el despliegue sigue consumiendo caja sin mejora suficiente de penetración/ARPU o si deuda y preferentes crecen más rápido que el valor económico que genera la red.

Vender si se pierde una vía financiable para completar la transición y atender obligaciones, o si la ocupación y cobro de la fibra se deterioran de forma persistente sin plan creíble de recuperación del valor ordinario.

Salir puede perder el fuerte potencial de una red ya construida que se alquila con poca inversión adicional; la prioridad es comprobar caja incremental y derechos senior, no vender por cansancio tras una caída.

No están cerrados todos los saldos tras las ofertas de deuda ni la financiación futura; no se declara una quiebra ni una venta inmediata.

Sin precio en directo, fiscalidad, tamaño de posición ni coste de entrada del usuario; los escenarios no son probabilidades.

Qué vigilamos

• Mantener solo si aceptas el riesgo elevado y los cobros, el coste de construcción y la liquidez muestran una vía financiada hacia caja para el ordinario después de preferentes y deuda.

• Considerar reducir si el despliegue sigue consumiendo caja sin mejora suficiente de penetración/ARPU o si deuda y preferentes crecen más rápido que el valor económico que genera la red.

Fuentes y alcance

investor.uniti.com · uniti group inc reports second quarter 2026 results | 2026-07-30

investor.uniti.com · html | 2026-07-16

investor.uniti.com · html | 2025-08-01

investor.uniti.com · html | 2025-11-10

investor.uniti.com · 61caa63e 748e 45b2 98c7 228158c97f82 | 2026-05-11

Uniti Group

UNIT · v4 · Report 26/10/2026 · Reference 5.07 USD

Company 6.80/10 | Opportunity 6.10/10 | Overall 6.30/10

Wait

Risk: Very high

The fibre assets have value, but common equity ranks behind debt, preferred claims and investment. Cash remains negative and valuation is highly sensitive to funding and utilisation. Wait; the provider's low P/E does not establish cheapness.

Business, developments and cash

Current Uniti is the corporate issuer after the Windstream combination closed on 1/08/2025, comprising Kinetic, wholesale infrastructure and business services. It is not valued as the old REIT or against the provider's CBL/SPG mall peers. Routes and networks are difficult to replicate, but homes passed are not paying subscribers. The claim of 2 million FTTH customers is not treated as equivalent to 603,000 fibre subscribers.

Q 2 shows 38,000 net fibre additions and growth where deployment occurs, while consolidated pro forma revenue and EBITDA decline because of copper/legacy services. Promotions and lower ARPU show that penetration does not guarantee capital returns. Infrastructure bookings can improve utilisation of existing networks;37% cash yield on selected contracts is not consolidated ROIC or distributable cash.

H 1 bridge in USD million: CFO 339.4 less capex 799.2 less grant-funded spending 34.8 plus grants received 11.9 equals-482.7; after SBC 15.1, economic diagnostic cash is-497.8. CFO already includes interest, taxes, rents and working capital:368.1 cash interest is not deducted again. Received grants do not erase unreimbursed spending. Q 2 net loss 155.9 becomes 171.6 attributable to common after preferred claims.

June cash 608.9 is separate from restricted cash 123.8; book debt current/non-current totals 10,646.6 and operating leases 446.5. July adds secured ABS 1,140.71 at 6.18% weighted coupon with anticipated repayment 2033;91.08 sits in conditional prefunding. Announced repurchase offers up to 500 do not prove completed execution, so no invented current balance is reconstructed. Preferred shares have initial preference 575 and 11% cumulative dividends, plus 17.558 million penny warrants. Preference and potential PIK rank ahead of common despite zero nominal balance-sheet value.

Valuation and price expectations

At the cutoff USD 5.07 is not cheap because of a 1.19 P/E. Mixed perimeters and merger effects break LTM comparability, while the report itself forecasts losses. Official guidance shows a 480–530 loss, unlike 400–450 in the summary. EV/EBITDA is a sensitivity rather than cash; debt, preferred claims and capex must be considered. Lumen/fibre operators are more useful economic peers than commercial REITs, without copying their multiples or disposed assets.

Own 26/10/2031 scenarios in USD million: EBITDA 1,300/1,700/2,000 at 6.5/7.5/8 times; terminal net debt 12,000/11,500/10,000, preferred claims 850/800/750 and 270/280/300 million shares. Common residual floored at zero gives USD 0/1.61/17.50 per share. From 5.07 with no dividends, central annual return is approximately-20.5% and favourable+28.1%; adverse loses all capital. These are not probabilities or price targets.

The central case improves operations but capex and financing consume much of the benefit. Favourable requires utilisation, ARPU and declining capex that allow debt reduction, without assuming asset sales at unverified prices. Terminal dilution includes future SBC and warrants; the same future SBC is not charged again as a separate terminal equity cost. Preferred claims are deducted once from residual EV rather than counted again as debt.

Own five-year funding budget: average annual CFO 900 less net capex 1,000 consumes 500 million before preferred payments; those payments and liquidity reserves add requirements. CFO 800/capex 1,100 consumes 1,500, while 1,100/850 creates 1,250 surplus. These are budgets, not guidance or isolated maintenance. Debt 2028–2031 and trapped funds require refinancing, rotation or lower spending. Potential 500–1,000 asset sales are not collected cash. One extra percentage point on 11,000 debt costs 110 yearly pretax and can erase improvement-case cash.

Risks and monitoring

The key risk is that substantial infrastructure and EBITDA do not guarantee common value when debt, preferred claims and construction absorb cash. Cable, mobile and other networks compete; permits, concentrated customers and copper retirement matter. A price discount does not resolve the financing calendar. Pre-merger history cannot establish organic growth or turn all accounting gains into recurring earnings.

The strongest objection to Wait is that existing networks can lease up with little additional capex while Kinetic penetration grows, greatly increasing the residual for a small equity value. The favourable case merits monitoring and the price fall does not prove failure. But it requires cash after full deployment, protected liquidity and declining senior claims, rather than an external USD 16 target.

Conclusion and independent score judgments

Company 6.8 reflects physical assets and fibre demand, constrained by legacy decline and weak consolidated economics after investment. Opportunity 6.1 reflects large favourable convexity but genuine common-equity loss risk and unresolved funding. Overall 6.3 and Wait are separate judgments, not an average or automatic leverage rule.

We could be wrong if existing networks monetize quickly, capex falls and economic cash funds repayments without issuing shares. Collections, profitable penetration, funded maturities and declining debt/preferred claims per share would change the judgment. The least supported premise is how much enterprise value belongs to common in 2031, rather than the physical existence of fibre.

Review an existing UNIT position: fibre assets and real potential remain, but negative economic cash and claims senior to common require checking funding and deployment returns before recommending retention or exit. Neither a falling price nor a low P/E alone determines when to sell.

Hold only if the high risk is acceptable and collections, construction costs and liquidity demonstrate a funded route to common cash after preferred claims and debt.

Consider reducing if deployment continues consuming cash without sufficient penetration/ARPU improvement or if debt and preferred claims grow faster than the network's economic value.

Sell if a fundable path to complete the transition and meet obligations is lost, or if fibre utilisation and collections deteriorate persistently without a credible plan to recover common value.

Exiting can miss the strong potential of leasing an already built network with little incremental investment; incremental cash and senior claims matter more than fatigue after a price fall.

Complete post-offer debt balances and future funding remain unresolved; no bankruptcy or immediate sale is asserted.

No live price, taxes, position size or user entry cost is available; the scenarios are not probabilities.

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.