Verizon Communications

NYSE:VZ · Revisión v4 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 29/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 43.20 USD

Publicación en la web: 04/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.40/10
Oportunidad:	8.30/10
NOTA FINAL:	8.40/10

ESPERAR

Riesgo: Medio

VERIZON — ANÁLISIS PROFUNDO. Nota Final: 8,4/10. Empresa: 8,4/10. Oportunidad: 8,3/10. Riesgo: amarillo, medio. Tesis 5–10 años: favorable con disciplina de inversión y deuda. Nueva entrada: ESPERAR a 43,20 USD del 29/10/2026. Fecha editorial: 04/11/2026.

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

VERIZON — ANÁLISIS PROFUNDO. Nota Final: 8,4/10. Empresa: 8,4/10. Oportunidad: 8,3/10. Riesgo: amarillo, medio. Tesis 5–10 años: favorable con disciplina de inversión y deuda. Nueva entrada: ESPERAR a 43,20 USD del 29/10/2026. Fecha editorial: 04/11/2026.

Verizon vende conectividad móvil, fibra y servicios empresariales sobre red y espectro difíciles de replicar. Escala y recurrencia ayudan; competencia y promociones limitan precio y retención. El activo exige renovación, licencias, equipos y financiación de dispositivos: EBITDA alto no equivale a caja libre del accionista.

El comunicado Q3 del 26/10 publica 406.000 altas netas de teléfonos pospago, 137.000 cuentas netas, ventas de servicios de movilidad/banda ancha 23.500 millones de USD y BPA GAAP 1,25 frente a ajustado 1,31. FCF trimestral 7.801 resulta de CFO 11.517 menos capex 3.716. Es mejora operativa real, pero no flujo perpetuo ni evidencia de crecimiento orgánico de todo el grupo.

El acuerdo AWS de más de 2.000 millones es un marco comercial anunciado, no caja cobrada o margen incremental certificado. Fibra/AI y FWA requieren capacidad, despliegue y energía. Frontier y Starry se consolidan desde enero; su contribución no se llama crecimiento orgánico ni se añade sin coste de adquisición y deuda.

El contraste orgánico exige distinguir medidas: el 10-Q muestra servicio inalámbrico Q3 20.900 millones frente a 21.000 y nueve meses 62.300 frente a 62.700. En Consumer, fibra añade 700 millones trimestrales principalmente por Frontier mientras pospago cae 299 por promociones y descuentos de adquisición. Movilidad/banda ancha 23.500 incluye fibra y no es el mismo perímetro. Más altas netas son favorables, pero no prueban recuperación de precio neto en todas las líneas.

Valoración y exigencias del precio

A 43,20 USD, EPS de portada 4,71 implica 9,17x, no PER 11,0; el BPA LTM 3,92 de página 4 sí da 11,02x. Estimados 5,10/5,22/5,32 de página 3 implican 8,47x/8,28x/8,12x. Crecimientos impresos 5,1%/7,5% no son cocientes entre esas cifras. Se conservan bases y fechas sin elegir la más barata. Dividendo anualizado 2,83 implica 6,55%, no garantía de cobro futuro o retorno total.

Se observaron visualmente páginas 3 y 4 completas: gráfico Q4 alrededor de 1,3 frente a pie que afirma 1,19 estable; título FY2026 con pie FY2025. Página 4 mezcla segmentos de diciembre a septiembre con estado LTM de septiembre a septiembre; declara acciones en miles y muestra 4.145. No se corrige escala por plausibilidad. La fila de FCF apalancado cero no prueba ausencia de caja y no concilia por sí sola el yield 12,3% de portada.

Nueve meses primarios, millones de USD: CFO 29.936 − capex, incluido software, 11.926 =FCF corporativo 18.010, frente a 15.760 en periodo previo. CFO sube con calendario fiscal y circulante; la guía de FCF 22.440–22.540 anual no es resultado. No se anualiza Q3 de 7.801 ni se trata todo ahorro fiscal como renta perpetua.

Para ver usos no incluidos en FCF, 18.010 − licencias pagadas 4.384 − pagos de financiación de proveedores 1.300 − sublease de torres 390 − distribuciones a entidades controladas 313 =11.623. Es puente de pagos observado antes de SBC no conciliado y otros principales, no caja final certificada. Restar también adquisiciones 9.480 deja 2.143 antes de dividendos 8.804 y recompras 4.000. Estas distribuciones se financian con todos los recursos y deuda, no sólo ese subtotal.

Se financiaron equipos de larga vida por unos 3.100 millones que no figuran en capex cash, con obligaciones de estos arreglos de 4.400 al cierre. No se afirma que capex cash mida todo coste económico de red ni se descuenta dos veces la misma inversión y su principal. El modelo financia inversión completa de red en caja y trata deuda separadamente; el puente histórico de pagos no es una normalización de mantenimiento exacta.

El 10-Q al 30/09 informa deuda total 166.233 millones, de los que unos 136.100 no garantizados y 30.100 garantizados; 23.889 vencen dentro de un año. Página 4 muestra 188.968: sumar leases operativos 4.772+17.963 a 166.233 reconcilia 188.968. El múltiplo net unsecured debt/EBITDA 2,3x excluye deuda garantizada y no sustituye deuda total. No se mezclan ambos perímetros para valorar barato.

Efectivo del balance 4.495 difiere de efectivo total restringido y retenido para venta: 319 restringidos más 250 en activos para venta reconcilian total de flujo 5.064. No se añade ese total como excedente distribuible. Línea revolvente de 12.000 con capacidad no usada 11.929 al 30/09 ofrece flexibilidad, no prueba refinanciación futura sin coste. Deuda y caja de septiembre no certifican saldo exacto de octubre.

La remuneración no es gratuita: anual 2025 informa gasto SBC después de impuestos 815 millones y pagos de 525 para awards de pasivo; no son la misma medida que SBC añadido a CFO. Retenciones de acciones por 284 en financiación de 2026 tampoco prueban el coste íntegro. Falta puente homogéneo SBC 2026; no se deduce una cifra inventada de CFO ni se suma dilución y gasto dos veces. Las hipótesis de caja cargan remuneración económica una vez.

Tres escenarios propios usan ventas iniciales 140.200 millones de previsión del proveedor, crecimiento −1%/2%/4% anual y conversión operativa a caja después de interés, impuestos, SBC, renta y captación de 26%/29%/31%, antes de inversiones. Se paga toda inversión de red de 14%/13%/12% de ventas, espectro 2%/1,5%/1% y circulante 1% del incremento positivo. No se añade amortización, escudo fiscal, ingreso AI o M&A sin financiarlo. Son supuestos conjuntos que pueden fallar.

Durante cinco intervalos de 29/10/2026 a 29/10/2031 la compañía modela pagos anuales de 2,83 USD por 4.150 millones de acciones; debe pagar el 0,7075 declarado de noviembre. Pero quien compra al 29/10 ya pasó la fecha ex/registro del 09/10 y no tiene derecho a ese pago del 02/11. Para nueva entrada se cuentan sólo 2,1225 USD en el primer intervalo y 2,83 en cada uno de los cuatro siguientes como convención anual futura, no calendario certificado. Pagos futuros no están garantizados. No se presupone el derecho concreto del tenedor actual. Caja corporativa remanente reduce deuda neta, sin otra acumulación o distribución; no hay recompras o reinversión personal. Interés permanece dentro de conversión sin regalar ahorro por desapalancamiento.

Valor terminal a 7x/9x/11x caja por acción después de interés es valor de patrimonio: no se descuenta además toda deuda 166.233 como si fuera EV. El coste de alquiler está en conversión y no se vuelve a deducir el pasivo operativo. Estas valoraciones dependen de capacidad de refinanciar vencimientos brutos; reducir deuda neta con excedente no los financia por sí solo. Son retornos condicionales, no garantía de solvencia, DCF o valor intrínseco central.

Qué exige el precio: a 9x caja económica exige 4,80 USD por acción, unos 19.920 millones con denominador supuesto. FCF guiado 22.440–22.540 es superior, pero faltan licencias, financiación de equipos y SBC homogéneo; no son bases intercambiables. El mejor argumento contra esperar es que red, integración y menor churn sostengan flujo suficiente para dividendo y deuda incluso con poco crecimiento. La objeción es el coste completo de mantener capacidad y acceso a financiación.

AT&T y T-Mobile son candidatos por móvil y banda ancha; Comcast por cable y competencia FWA. Mezcla de red, espectro, deuda garantizada, leasing y asignación de capital difieren. No se reconstruyeron múltiplos homogéneos primarios ni se inventa prima o media. La comparación propia separa GAAP/ajustado, FCF corporativo y pagos económicos antes de inferir margen para comprar.

Escenarios vigentes para nueva entrada, precio terminal / dividendos recibidos acumulados / TIR anual sin reinversión: adverse 22.49 / 13.4425 USD / -4.17%; middle 48.61 / 13.4425 USD / 8.29%; favourable 81.21 / 13.4425 USD / 18.32%. Se excluye el dividendo de noviembre de 2026 cuyo derecho ya se separó del precio; no se suma yield otra vez. No son precio objetivo o rentabilidad esperada. Todos requieren refinanciación bruta no certificada, que puede invalidar resultados.

La conciliación de apalancamiento añade un derecho contingente relevante: 166.233 −30.138 de deuda garantizada =136.095 no garantizada; menos crédito de patrimonio de 7.879 para notas subordinadas y caja 4.495 =123.721. Dividir por EBITDA ajustado LTM 52.780 da 2,34x. El crédito del 50% no cancela principal ni intereses de las notas. Para solvencia se mantienen deuda legal, senioridad y cobros comprometidos; no se usa el crédito contable como caja libre.

Prueba de capacidad bruta: vencimientos dentro de un año 23.889 frente a caja 4.495 y excedente anual supuesto del medio 8963.04 dejan necesidad indicativa de 10430.96 millones antes de reserva. Es contraste de magnitudes, no calendario exacto: cierre septiembre y año de escenario octubre no coinciden, y los cobros de dispositivos ya están dentro de CFO. Los 17.516 de deuda garantizada corriente no se eliminan sin retirar también sus activos y cobros. Línea no usada 11.929 ofrece respaldo potencial pero no prueba renovaciones, precios o financiación de todo vencimiento; si no hay acceso se necesitan recortes o venta de activos.

Pagar deuda con caja preserva valor económico; no se declara perdido el excedente por no distribuirlo. El modelo mantiene interés sin alivio y no añade principal amortizado como otro dividendo. Como sensibilidad separada, liberar al final interés de 5% sobre la deuda neta reducida del medio, con impuesto supuesto 25%, equivale a 1839.01 millones anuales. Reconocer mitad o todo en caja terminal, sin anticipar alivio en años previos, sube precio de 48.61 a 50.60 o 52.60 USD y TIR de 8.29% a 9.03% o 9.74%. No se da por conseguido: coste de refinanciar, mezcla y acceso a caja pueden absorberlo. No se suma además toda reducción de deuda al valor.

Estrés conjunto adicional conserva crecimiento −1% y múltiplo 7x, baja conversión cash de 26% a 24%, sube red de 14% a 15,5% y espectro de 2% a 2,5%; añade coste anual de interés de 403 millones antes de impuesto, sensibilidad divulgada para +100 puntos básicos en deuda flotante, usando escudo supuesto 25%. El dividendo modelado se reduce a mitad, 1,415 USD anual, que incluye el 0,7075 ya declarado; no se afirma revocación de ese pago ni se pronostica recorte. Caja anual terminal 7697.48 millones, precio 12.98 USD y TIR -16.29%; la necesidad bruta indicativa inicial sube a 17240.62 millones. Aun con dividendo menor hay dependencia de financiación externa: retorno es condicional, no supervivencia certificada o préstamo gratuito.

El puente GAAP/ajustado Q3 suma 289 de amortización adquirida y 57 de integración antes de impuesto, total 346; efecto fiscal −74 deja 272 después de impuesto. El paso BPA 1,25 a 1,31 contiene redondeos y no se fuerza igualdad exacta de cifras impresas. No se añade ese ajuste a CFO, que ya elimina componentes no monetarios. Ganancia por extinguir deuda 385 en nueve meses tampoco es margen operativo permanente: la nota distingue reversión no monetaria en CFO y pagos de extinción en financiación.

Los derechos del accionista se separan de pagos de la compañía: el primer año corporativo sigue pagando 2,83 USD, pero una nueva compra no cobra el 0,7075 ya separado antes de la referencia. En el estrés de dividendo corporativo reducido a 1,415 USD, sólo 0,7075 entra en retorno del nuevo comprador en el primer intervalo y 1,415 en los posteriores. No se asume posición personal previa. El calendario exacto futuro no está anunciado: un eventual derecho al trimestre aún impagado al terminal se valora por separado entre cero y 0,7075 USD supuesto, conservando propiedad y sin sumarlo también como cobro. En el medio esa sensibilidad cambia TIR de 8.29% a 8.55%; no determina por sí sola la decisión.

Fuentes: 10-Q septiembre presentado el 29/10/2026, estados de caja/balance, notas 2–7, 9, 11–12 y MD&A; comunicado Q3 y conciliaciones del 26/10, FCF, deuda no garantizada, EBITDA y BPA; 10-K 2025 presentado el 17/02/2026, nota 10 de remuneración; declaración de dividendo del 09/09, registro 09/10 y pago 02/11. Información futura no se introduce como hecho al corte. Se consultaron realmente extractos públicos de búsqueda, apertura y localización, no documentos primarios íntegros ni bytes remotos archivados. Original autorizado conservado en extracción local completa; páginas 3 y 4 revisadas visualmente.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Competencia de precios, promociones y crédito de dispositivos puede aumentar captación y churn a la vez; una red grande no fija retorno. Satélite/direct-to-device es riesgo competitivo potencial, pero no se adoptan cifras o plazos del original sobre SpaceX sin primaria específica: no se afirma sustitución completa ni inmunidad tecnológica.

Deuda y contratos de red limitan flexibilidad. Requerir rollover con tipos mayores o colateral menos valioso puede absorber caja aun con EBITDA estable. Cobros titulizados no son libres de deuda: activos y pasivos correspondientes deben seguir juntos, sin restar deuda garantizada y dejar cobros como valor gratis.

Corte económico 29/10; resultados Q3 divulgados 26/10 y 10-Q presentado 29/10. Índice SEC aceptado 09:50:51; URL original muestra sello 20:40UTC, que no certifica corte exacto de los datos. Se declara uso de información pública en esa fecha, sin convertir generación del enlace en prueba de cobertura intradía. No se incorporan resultados posteriores; acceso primario parcial, no documento íntegro o archivo remoto.

La mejora fiscal requiere prudencia: diferidos añadidos en CFO 2.113 y gasto devengado 4.460 no equivalen a factura cash inmediata; no se restan ambos otra vez a la conversión modelada después de impuesto. Beneficios fiscales no reconocidos 2.500 y contingencias conservan incertidumbre de calendario. Costes de contratos diferidos 6.459 son activos, no caja libre; amortización de 3.100 en nueve meses no convierte captación de clientes en inversión gratuita. Programa de financiación de proveedores con obligaciones confirmadas 477 es distinto del equipo financiado de 4.400; no se suman sin reconciliar perímetros.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,4 reconoce escala, red, espectro, marca y recurrencia, limitados por competencia, renovación continua y capital intensivo. Oportunidad 8,3 reconoce flujo y dividendo a múltiplo bajo, pero coste económico incompleto y dependencia de refinanciación reducen colchón. Nota Final 8,4 es juicio propio de calidad, retorno y pérdida permanente, sin media o pesos. ESPERAR para nueva entrada hasta mayor certeza de caja tras inversión y obligaciones o un precio que absorba mejor el adverso.

Para quien ya tiene la acción: mantener con condiciones. Recurrencia, red y mejora comercial permiten conservar exposición a conversión y desapalancamiento sin prueba al corte de deterioro permanente que obligue a vender. Mantener no equivale a comprar más ni presupone coste, fiscalidad o concentración personales; yield alto no basta para mantener si se deteriora la caja.

Por qué podemos estar equivocados: integración, disciplina comercial y uso de fibra/AI pueden elevar caja por encima del medio sin inflación equivalente de inversión. Qué dato cambiaría el juicio: caja comparable después de red, espectro, SBC y servicio de deuda con mejora orgánica real. La parte menos respaldada es la conversión económica y refinanciación a cinco años, no la resta CFO menos capex publicada.

La revisión de perímetros de deuda, integración, captación y financiación mantiene 8,4/8,3/8,4 y ESPERAR. El medio condicional de 8.29% y posible alivio de intereses son argumentos reales para conservar exposición, no prueba de compra sin margen ante inversión mayor y rollover. Altas y acuerdos AI apoyan recuperación, mientras el servicio inalámbrico comparable y promociones obligan a verificar calidad de crecimiento. Mantener con condiciones sigue defendible; se vigilan crecimiento orgánico y vencimientos con evidencia comparable.

Mantener mientras: La red y clientes sostienen caja por acción después de inversión completa, espectro, remuneración y obligaciones, con refinanciación prudente.

Reducir si: Se debilita conversión o acceso a financiación y el retorno de conservar resulta insuficiente aun contrastando un favorable financiado.

Vender si: Deterioro duradero de red, clientes o financiación invalida la tesis tras examinar contraevidencia y capacidad de adaptación.

Contraargumento: Qué exige el precio: a 9x caja económica exige 4,80 USD por acción, unos 19.920 millones con denominador supuesto. FCF guiado 22.440–22.540 es superior, pero faltan licencias, financiación de equipos y SBC homogéneo; no son bases intercambiables. El mejor argumento contra esperar es que red, integración y menor churn sostengan flujo suficiente para dividendo y deuda incluso con poco crecimiento. La objeción es el coste completo de mantener capacidad y acceso a financiación.

Incertidumbre: Caja normalizada, coste de red/AI y disponibilidad de financiación futura siguen pendientes.

Qué vigilamos

- Caja después de espectro, red y remuneración
- Ingresos orgánicos y refinanciación bruta

Fuentes y alcance

www.sec.gov · vz 20260930 | 2026-10-29 | original-cutoff

www.sec.gov · a2026q3exhibit99 | 2026-10-26 | original-cutoff

www.sec.gov · vz 20251231 | 2026-02-17 | original-cutoff

www.verizon.com · verizon declares quarterly dividend september 2026 | 2026-09-09 | original-cutoff

Verizon Communications

NYSE:VZ · v4 · Report 29/10/2026 · Reference 43.20 USD

Company 8.40/10 | Opportunity 8.30/10 | Overall 8.40/10

WAIT

Risk: Medium

VERIZON — DEEP ANALYSIS. Overall: 8.4/10. Company: 8.4/10. Opportunity: 8.3/10. Risk: yellow, medium. Five-to-ten-year thesis: favourable with investment and debt discipline. New position: WAIT at USD 43.20 on October 29, 2026. Editorial date: November 4, 2026.

Business, developments and cash

VERIZON — DEEP ANALYSIS. Overall: 8.4/10. Company: 8.4/10. Opportunity: 8.3/10. Risk: yellow, medium. Five-to-ten-year thesis: favourable with investment and debt discipline. New position: WAIT at USD 43.20 on October 29, 2026. Editorial date: November 4, 2026.

Verizon sells mobile, fiber and business connectivity over difficult-to-replicate networks and spectrum. Scale and recurrence help; competition/promotions constrain pricing and retention. Assets require renewal, licences, equipment and device funding: high EBITDA is not free shareholder cash.

The October 26 Q3 release reports postpaid phone net adds 406,000, net accounts 137,000, mobility/broadband service revenue USD 23,500 million and GAAP EPS 1.25 versus adjusted 1.31. Quarterly FCF 7,801 is CFO 11,517 less capex 3,716. Operating progress is real but this is neither perpetual flow nor proof of group-wide organic growth.

The announced AWS agreement above USD 2,000 million is a commercial framework rather than collected cash or certified incremental margin. Fiber/AI and FWA require capacity, deployment and energy. Frontier and Starry have consolidated since January; their contribution is not organic growth or added without acquisition cost/debt.

Organic comparison needs matching measures: 10-Q wireless service revenue is Q3 20,900 million versus 21,000 and nine-month 62,300 versus 62,700. Consumer fiber adds 700 million in the quarter mainly from Frontier while postpaid falls 299 through promotions/acquisition discounts. Mobility/broadband 23,500 includes fiber and is a different perimeter. Stronger net adds are favourable but do not prove net-price recovery across every line.

Valuation and price expectations

At USD 43.20 cover EPS 4.71 gives 9.17x rather than cover P/E 11.0; page 4 LTM EPS 3.92 gives 11.02x. Page 3 estimates 5.10/5.22/5.32 imply 8.47x/8.28x/8.12x. Printed growth rates 5.1%/7.5% do not match ratios between those figures. Bases/dates are preserved without cheapest-number selection. Annualised dividend 2.83 implies 6.55%, not guaranteed future income or total return.

Original pages 3/4 were visually inspected in full: the Q4 chart around 1.3 conflicts with caption claiming flat 1.19, and FY2026 heading has FY2025 caption. Page 4 combines December-to-September segments with September-to-September LTM accounts; it labels shares in thousands but shows 4,145. No plausibility scale correction is imposed. Its zero leveraged FCF row neither proves no cash nor reconciles cover yield 12.3%.

Primary nine-month cash, USD million: CFO 29,936 less capex including software 11,926 equals corporate FCF 18,010, versus 15,760 previously. CFO growth benefits from tax timing and working capital; annual guided FCF 22,440–22,540 is not realised. Q3 cash 7,801 is not annualised or tax savings all perpetuated.

To examine uses excluded from FCF: 18,010 less licences paid 4,384 less vendor financing payments 1,300 less tower sublease 390 less controlled-entity distributions 313 equals 11,623. This observed payment bridge is before unreconciled SBC/other principal, not certified final owner cash. Further acquisitions 9,480 leave 2,143 before dividends 8,804 and buybacks 4,000. Distributions use all resources/debt rather than only that subtotal.

About 3,100 million long-lived equipment purchases were financed and excluded from cash capex; related arrangements totalled 4,400 at closing. Cash capex is not asserted as full economic network cost, nor are the same investment and principal charged twice. The model cash funds all network investment and treats debt separately; historical payment bridge is not an exact maintenance normalisation.

September 30 10-Q debt totals 166,233 million, around unsecured 136,100 and secured 30,100; 23,889 matures within a year. Page 4 debt 188,968 reconciles by adding operating leases 4,772 plus 17,963 to 166,233. Net unsecured debt/EBITDA 2.3x excludes secured debt and is not total leverage. These perimeters are not mixed to manufacture cheapness.

Balance-sheet cash 4,495 differs from cash-flow total: restricted 319 plus held-for-sale cash 250 reconcile 5,064. That total is not added as distributable surplus. Revolver 12,000 with unused 11,929 at September 30 offers flexibility rather than certified costless future refinancing. September debt/cash is not certified exact October liquidity.

Compensation is not free: the 2025 annual reports after-tax SBC expense 815 million and payments 525 for liability awards; neither is the same as CFO SBC addback. Share tax withholding 284 in 2026 financing also does not establish full expense. A matching 2026 SBC bridge remains missing; no invented deduction from CFO or double expense/dilution is imposed. Cash assumptions charge economic compensation once.

Three authored joint scenarios start from provider forecast revenue 140,200 million, growing negative 1%/2%/4% annually, with cash operating conversion after interest, tax, SBC, rent and acquisition costs of 26%/29%/31%, before investment. Full network spending is 14%/13%/12% of sales, spectrum 2%/1.5%/1% and working capital 1% of positive incremental sales. No amortisation, tax shield, AI income or unpaid acquisition growth is added. These assumptions can fail.

Across five annual periods October 29, 2026 to October 29, 2031, corporate modelled payments are USD 2.83 across assumed shares 4,150 million, including the declared November dividend. However, an October 29 new buyer has passed the October 9 ex/record date and is not entitled to the November 2 payment of 0.7075. New-entry cash therefore includes only 2.1225 in the first period and 2.83 in each subsequent four periods as an annual future convention, not a certified calendar. Future payments are not guaranteed and no existing holder's personal entitlement is assumed. Remaining corporate cash reduces net debt without further accumulation/distribution; no buyback or personal reinvestment is assumed. Interest stays within conversion without free deleveraging savings.

Terminal 7x/9x/11x post-interest cash per share is equity value: the full debt 166,233 is not deducted again as if this were enterprise value. Rent enters conversion, so operating lease debt is not also subtracted. These values require access to rollover of gross maturities; paying net debt from residual cash does not fund every gross maturity. Returns are conditional rather than solvency guarantees, DCF or central intrinsic values.

Price requirements: USD 43.20 at 9x needs economic cash 4.80 per share, or 19,920 million with the assumed denominator. Guided FCF 22,440–22,540 exceeds this but excludes licences, equipment financing and matching SBC: the bases are not interchangeable. The strongest argument against waiting is that network, integration and lower churn sustain dividends/debt with little growth. The objection is the full cost of capacity maintenance and financing access.

AT&T/T-Mobile are candidates for mobile/broadband and Comcast for cable/FWA competition. Network mix, spectrum, secured debt, leases and capital allocation differ. Comparable primary multiples were not reconstructed and no premium or average invented. Own comparison separates GAAP/adjusted results, corporate FCF and economic payments before inferring entry margin.

Selected new-entry scenarios, terminal price / cumulative received dividends / annual IRR without reinvestment: adverse 22.49 / 13.4425 USD / -4.17%; middle 48.61 / 13.4425 USD / 8.29%; favourable 81.21 / 13.4425 USD / 18.32%. November 2026 cash whose entitlement has already separated from price is excluded; yield is not added again. These are not targets or expected returns. All require uncertified gross refinancing which can invalidate outcomes.

Leverage reconciliation adds a relevant contingent right: 166,233 less secured debt 30,138 equals unsecured 136,095; less equity credit 7,879 for subordinated notes and cash 4,495 equals 123,721. Dividing by adjusted LTM EBITDA 52,780 gives 2.34x. Fifty-percent equity credit does not cancel note principal or interest. Solvency retains legal debt, seniority and pledged collections rather than treating accounting credit as free cash.

Gross-capacity test: one-year maturities 23,889 against cash 4,495 and assumed middle annual residual 8963.04 leave indicative funding need 10430.96 million before reserves. This compares magnitudes rather than exact dates: September balances and October scenario year differ, and device collections already enter CFO. Current secured debt 17,516 cannot be eliminated without also removing related assets/collections. Unused revolver 11,929 offers potential support but does not certify renewals, pricing or every maturity; unavailable funding requires spending/distribution cuts or asset sales.

Debt repayment preserves economic value; undistributed residual is not declared lost. The model holds interest expense constant and does not add paid principal as another dividend. A separate sensitivity releases terminal interest of 5% on middle net debt reduction, after assumed 25% tax, equivalent to 1839.01 million annually. Crediting half or all in terminal cash without earlier-year relief raises price from USD 48.61 to 50.60 or 52.60 and IRR from 8.29% to 9.03% or 9.74%. This is not assured: refinancing cost, mix and cash access may absorb relief. Full principal reduction is not also added to value.

Additional joint stress retains negative 1% growth and 7x multiple, cuts cash conversion from 26% to 24%, raises network investment from 14% to 15.5% and spectrum from 2% to 2.5%; annual interest cost rises 403 million pretax, the disclosed +100bp floating-debt sensitivity, using assumed 25% tax shield. Modelled dividend is halved to USD 1.415 annually including declared 0.7075; neither revocation nor a forecast cut is asserted. Terminal annual cash is 7697.48 million, price USD 12.98 and IRR -16.29%; initial indicative gross funding need rises to 17240.62 million. Lower dividends still leave external funding dependence: returns are conditional rather than certified survival or free lending.

Q3 GAAP/adjusted bridge adds acquisition amortisation 289 and integration 57 pretax, total 346; tax effect negative 74 leaves 272 after tax. EPS 1.25 to 1.31 includes rounding, so displayed amounts are not forced into exact equality. This adjustment is not added to CFO, which already removes noncash components. Nine-month debt-extinguishment gain 385 is not permanent operating margin: the note separates noncash reversal in CFO from financing payments to extinguish debt.

Shareholder entitlements differ from corporate payments: corporate first-year dividend remains USD 2.83, but a new purchase does not collect the 0.7075 entitlement separated before reference. In the stress with corporate annual dividend halved to 1.415, the new buyer receives only 0.7075 in the first interval and 1.415 later. No prior personal holding is assumed. Exact future payment dates are unannounced: a possible quarter entitlement unpaid at terminal is credited separately between zero and assumed USD 0.7075, preserving ownership without also counting a cash receipt. Middle IRR changes from 8.29% to 8.55%; this alone does not determine the decision.

Sources: September 10-Q filed October 29, 2026, cash/balance statements, notes 2–7, 9, 11–12 and MD&A; October 26 Q3 release/reconciliations, FCF, unsecured debt, EBITDA and EPS; 2025 10-K filed February 17, 2026, compensation note 10; September 9 dividend declaration, October 9 record and November 2 payment. Future information is not introduced as cutoff fact. Actual public search/open/find extracts were consulted rather than entire primary documents or archived remote bytes. Authorised original is retained in complete local extraction; pages 3 and 4 were visually inspected.

Risks and monitoring

Pricing competition, promotions and device credit may raise acquisition costs and churn together; a large network does not fix returns. Satellite/direct-to-device is potential competition, but original SpaceX figures/timelines are not adopted without a specific primary source: neither full substitution nor technological immunity is asserted.

Debt and network contracts constrain flexibility. Rollover at higher rates or lower collateral values may absorb cash even with stable EBITDA. Securitised collections are not debt free: corresponding assets/liabilities stay together rather than removing secured debt and retaining collections as free value.

Economic cutoff is October 29; Q3 results were released October 26 and 10-Q filed October 29. SEC index acceptance is 09:50:51; original link stamp shows 20:40 UTC but does not certify precise data cutoff. Same-day public information use is declared without treating link generation as intraday coverage proof. Later results are excluded; primary access is partial rather than a complete document/remote archive.

Tax improvement needs caution: deferred-tax CFO addback 2,113 and accrued tax expense 4,460 are not immediate cash bills; both are not deducted again from modelled post-tax conversion. Unrecognised tax benefits 2,500 and contingencies retain timing uncertainty. Deferred contract costs 6,459 are assets rather than free cash; nine-month amortisation 3,100 does not make customer acquisition free investment. Supplier-finance confirmed obligations 477 differ from financed-equipment arrangements 4,400; perimeters are reconciled before adding them.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.4 recognises scale, network, spectrum, brand and recurrence, constrained by competition, renewal and capital intensity. Opportunity 8.3 recognises cash/dividend at low multiples but incomplete economic costs and refinancing dependence limit cushion. Overall 8.4 is an authored quality/return/permanent-loss judgment without average or weights. WAIT on new positions for better post-investment/obligation cash evidence or a price absorbing adversity.

For existing holders, hold with conditions. Recurrence, network and commercial improvement support retaining conversion/deleveraging exposure without cutoff evidence of permanent impairment requiring sale. Holding is not adding and assumes no personal cost, tax or concentration; high yield alone is insufficient if cash deteriorates.

Why we may be wrong: integration, commercial discipline and fiber/AI may raise cash above middle assumptions without equivalent investment inflation. What changes the view: comparable cash after network, spectrum, SBC and debt service with genuine organic progress. Five-year economic conversion/refinancing has less support than published CFO-less-capex arithmetic.

Debt-perimeter, integration, acquisition-cost and funding review retains 8.4/8.3/8.4 and WAIT. Conditional middle IRR 8.29% and possible interest relief support retaining exposure rather than proving entry margin against higher investment and rollover risk. Net adds/AI agreements support recovery while comparable wireless services/promotions require growth-quality checks. Conditional holding remains defensible; organic growth and maturities need matching evidence.

Maintain while: Network/customers sustain cash per share after full investment, spectrum, compensation and obligations, with prudent refinancing.

Reduce if: Conversion or funding access weaken and holding returns are insufficient even against funded favourable assumptions.

Sell if: Lasting network, customer or funding deterioration invalidates the thesis after examining counterevidence and adaptability.

Counterargument: Price requirements: USD 43.20 at 9x needs economic cash 4.80 per share, or 19,920 million with the assumed denominator. Guided FCF 22,440–22,540 exceeds this but excludes licences, equipment financing and matching SBC: the bases are not interchangeable. The strongest argument against waiting is that network, integration and lower churn sustain dividends/debt with little growth. The objection is the full cost of capacity maintenance and financing access.

Uncertainty: Normal cash, network/AI costs and future financing availability remain unresolved.

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.