
BOSTON OMAHA CORPORATION

(NYSE: BOC)

Análisis Fundamental Completo

Agosto 2026 — Segunda Edición (Edición Corregida)

Incluye resultados Q2 2026 (publicados 13 de agosto de 2026)

Entérate Finec — Análisis Independiente

Documento sin patrocinio ni relación comercial con la empresa analizada

TABLA DE CONTENIDOS

1. Introducción General de la Empresa	5
2. Análisis del Macroentorno (PESTEL)	7
2.1 Factores Políticos	7
2.2 Factores Económicos	7
2.3 Factores Socioculturales	7
2.4 Factores Tecnológicos	8
2.5 Factores Medioambientales	8
2.6 Factores Legales	9
3. Análisis del Entorno Específico (5 Fuerzas de Porter)	10
3.1 Amenaza de Nuevos Competidores	10
3.2 Poder de Negociación de los Clientes	10
3.3 Amenaza de Productos Sustitutivos	10
3.4 Poder de Negociación de los Proveedores	10
3.5 Rivalidad Competitiva del Sector	11
4. Análisis de las Ventajas Competitivas	12
4.1 Publicidad Exterior (Link Media)	12
4.2 Banda Ancha (BOB)	12
4.3 Nivel Corporativo	12
5. Análisis Interno de la Empresa	14
5.1 Producción y Operaciones	14
5.2 Comparación con la Competencia	14

5.3 Comercialización y Marketing	15
5.4 Dirección Ejecutiva	15
5.5 Factores ESG	15
6. Análisis DAFO	17
6.1 Debilidades (Internas)	17
6.2 Amenazas (Externas)	17
6.3 Fortalezas (Internas)	17
6.4 Oportunidades (Externas)	17
6.5 Estrategias Cruzadas	18
7. Análisis Financiero y Valoración	19
7.1 Evolución de Ingresos y Márgenes	19
7.2 Calidad de Ingresos	19
7.3 Rentabilidad y Retorno sobre Capital	20
7.4 Generación de Caja y Cash Conversion	20
7.5 Estructura de Capital y Deuda	20
7.6 SBC (Stock-Based Compensation)	21
7.7 Valoración Relativa y Escenarios	21
8. Capital Allocation	23
8.1 Recompra de Acciones	23
8.2 Dividendos	23
8.3 M&A; y Reinversión Orgánica	23
8.4 Evaluación de la Eficiencia del Capital Allocation	23
9. Unit Economics	25
10. Mapa de Riesgos Jerarquizados	26

10.1 Mecanismos de Mitigación	26
10.2 Posibles Desencadenantes de Escenario Negativo	26
11. Conclusión Final	28
Evaluación global	28
Situación competitiva	28
Perspectivas futuras	28
Riesgos principales	28
¿Cómo podría fallar la tesis de inversión?	28
Observaciones finales	29
Anexo A — Registro de Correcciones (Segunda Edición)	30
Aviso Legal y Descargo de Responsabilidad	31

1. Introducción General de la Empresa

Boston Omaha Corporation (NYSE: BOC) es un holding público diversificado con sede en Omaha, Nebraska (EE.UU.), que opera a través de cuatro líneas de negocio principales: publicidad exterior (vallas publicitarias), servicios de banda ancha (fibra óptica), seguros de caución y gestión de activos. La compañía comenzó a cotizar en NASDAQ bajo el ticker BOMN en junio de 2017, y posteriormente se trasladó a la Bolsa de Nueva York (NYSE) bajo el ticker BOC. Su estructura corporativa se remonta a 2009, cuando fue constituida originalmente como REO Plus, Inc. en Texas. En marzo de 2015 se reincorporó en Delaware y adoptó su denominación actual, iniciando sus operaciones de inversión bajo el liderazgo de sus cofundadores Adam K. Peterson y Alex B. Rozek.

La compañía fue concebida como un vehículo de inversión inspirado en el modelo de holding de Berkshire Hathaway: adquirir negocios generadores de flujo de caja en sectores fragmentados, reinvertir el capital de forma disciplinada y componer valor a largo plazo. Alex Rozek, sobrino-nieto de Warren Buffett, fue co-CEO junto a Peterson hasta mayo de 2024, cuando dejó la empresa para perseguir otras oportunidades empresariales. Desde entonces, Adam Peterson ejerce como único CEO y Chairman.

Tabla 1.1 — Datos clave de Boston Omaha Corporation

Métrica	Valor	Fecha referencia
Ticker	BOC (NYSE)	Agosto 2026
Precio por acción	14,26 USD	13/08/2026
Capitalización bursátil	~431 M USD	13/08/2026
Acciones Clase A	~29,63 millones	Q2 2026
Acciones Clase B	580.558	Q1 2026
Valor en libros por acción	16,61 USD	31/03/2026
Empleados	422	Agosto 2026
Beta (5Y Monthly, Google Finance)	0,67	Agosto 2026
Sede	Omaha, Nebraska	2026
CEO	Adam K. Peterson	Desde mayo 2024

Las cuatro líneas de negocio operan a través de subsidiarias diferenciadas. **Link Media Holdings (LMH)** gestiona la división de publicidad exterior con aproximadamente 3.900 vallas publicitarias en 16 estados del sureste y oeste de EE.UU. **Boston Omaha Broadband (BOB)** agrupa las operaciones de banda ancha, que incluyen las marcas AireBeam (Arizona), Utah Broadband, InfoWest (Utah/Nevada) y Fiber Fast Homes, con aproximadamente 49.500 suscriptores. **General Indemnity Group (GIG)** opera el negocio de seguros de caución a través de United Casualty & Surety Insurance Company y la plataforma BOSS Bonds, aunque esta unidad fue objeto de un acuerdo de venta definitivo en mayo de 2026 a CopperPoint Insurance Company por 84,3 M USD en efectivo. **Boston Omaha Asset Management (BOAM)** gestiona las actividades de inversión y gestión de fondos.

Adicionalmente, Boston Omaha mantiene participaciones minoritarias relevantes en Sky Harbour Group Corporation (NYSE American: SKYH), una empresa de infraestructura de aviación privada que construye hangares para aeronaves de negocios, y en Crescent Bank & Trust, un banco de Nueva Orleans especializado en préstamos de automóviles subprime. A 31 de marzo de 2026, la inversión en acciones y warrants de Sky Harbour se valoraba en 77,8 M USD en el balance consolidado (método de participación), mientras que su valor de mercado cotizado ascendía a 117,8 M USD.

Situación actual (agosto 2026): Boston Omaha se encuentra en un punto de inflexión estratégica. La venta de GIG, pendiente de cierre en el segundo semestre de 2026, reducirá las líneas de negocio a tres (vallas, banda ancha y gestión de activos), liberando capital que el management ha señalado se destinará a crecimiento

orgánico de las líneas existentes. Los resultados del Q2 2026, publicados el 13 de agosto, mostraron ingresos de 22,2 M USD (frente a una estimación de consenso de 29,5 M USD) y un BPA de -0,05 USD (frente a -0,03 USD estimado), con una pérdida neta de 1,6 M USD. La significativa desviación en ingresos (-24,75% vs. consenso) se debe en parte a la reclasificación contable de GIG como unidad en proceso de desinversión. El mercado cotiza las acciones a 14,26 USD, un descuento del 14,1% respecto al valor en libros de 16,61 USD por acción.

Aviso de Limitación de Información: Los datos del Q2 2026 disponibles a fecha de elaboración de este informe (14 de agosto de 2026) se limitan a las cifras headline de ingresos, BPA y pérdida neta publicadas en el press release y fuentes financieras. El desglose completo por segmentos, el balance detallado y el estado de flujos de caja del Q2 2026 estarán disponibles con el filing del 10-Q. El impacto contable de la venta de GIG en los estados financieros consolidados requiere análisis adicional una vez se publique el informe trimestral completo.

Fuentes: SEC filings (10-K FY2025, 8-K mayo 2026, 10-Q Q1 2026); BusinessWire press releases; Google Finance; Yahoo Finance; StockAnalysis.com; investor.bostonomaha.com. Datos de cotización al cierre del 13/08/2026.

2. Análisis del Macroentorno (PESTEL)

2.1 Factores Políticos

Boston Omaha opera exclusivamente en Estados Unidos, por lo que su exposición política se concentra en el marco regulatorio federal y estatal norteamericano. La estabilidad institucional de EE.UU. proporciona un entorno jurídico predecible para las cuatro líneas de negocio, aunque la compañía enfrenta riesgos regulatorios específicos en cada vertical.

En **publicidad exterior**, la regulación principal proviene de la Highway Beautification Act (1965) y sus extensiones estatales, que limitan la instalación de nuevas vallas en carreteras federales e interestatales. Cada estado donde opera Link Media mantiene sus propias ordenanzas de zonificación, lo que crea barreras de entrada pero también restricciones al crecimiento orgánico. Las políticas municipales sobre moratoria de permisos de vallas o regulaciones de tamaño pueden afectar directamente la capacidad de expansión.

En **banda ancha**, la política de telecomunicaciones federal es un factor relevante. La Broadband Equity, Access, and Deployment (BEAD) Act, parte de la Infrastructure Investment and Jobs Act (2021), asignó 42.450 M USD para despliegue de banda ancha en zonas desatendidas. Al operar en comunidades rurales del oeste de EE.UU., Boston Omaha Broadband es un potencial beneficiario directo de estas subvenciones, que están siendo distribuidas por los estados desde 2024-2025. Sin embargo, las condiciones de los programas BEAD (requisitos de open access, Build America Buy America Act) pueden incrementar costes de despliegue.

En **seguros de caución** (GIG, pendiente de venta), la regulación estatal del sector asegurador exige aprobación del Nebraska Department of Insurance para la transacción con CopperPoint. El entorno regulatorio asegurador es estable pero genera fricciones en operaciones de M&A.

A nivel geopolítico, las tensiones comerciales entre EE.UU. y China, aunque relevantes para sectores manufactureros y tecnológicos, tienen un impacto limitado y directo sobre las operaciones domésticas de Boston Omaha. La política fiscal federal, con posibles cambios en la tasa impositiva corporativa, sí es relevante dado que la compañía acumula 91,1 M USD en pérdidas fiscales operativas netas (NOL) que podrían monetizarse en periodos rentables futuros.

2.2 Factores Económicos

La publicidad exterior es un sector cíclico, sensible a las condiciones macroeconómicas generales dado que los presupuestos publicitarios de las empresas tienden a reducirse en periodos de contracción económica. Según datos del FMI (World Economic Outlook, abril 2026), la economía estadounidense mantuvo un crecimiento moderado en 2025 con un PIB real estimado del 2,1%, y las proyecciones para 2026 se sitúan en torno al 1,8-2,0%. La inflación interanual (IPC) se ha moderado desde los máximos de 2022 (9,1%) pero se mantiene ligeramente por encima del objetivo del 2% de la Fed.

Los tipos de interés de la Reserva Federal, que se situaron en el rango del 5,25-5,50% durante gran parte de 2024 antes de iniciar recortes moderados, afectan a Boston Omaha por varias vías. En primer lugar, encarecen el coste de la deuda en las subsidiarias que utilizan líneas de crédito para financiar adquisiciones y expansión de infraestructura de fibra. El ratio deuda/equity de la compañía consolidada es bajo (0,09 a agosto de 2026), pero las subsidiarias operativas (especialmente BOB) mantienen deuda a nivel de entidad. En segundo lugar, los tipos elevados incrementan el rendimiento de la cartera de US Treasuries que la compañía mantiene como reserva de liquidez.

El mercado inmobiliario y de construcción, relevante para los seguros de caución (bonos de contratistas), ha mostrado desaceleración en nuevas viviendas durante 2025, lo que puede afectar la demanda de surety bonds. Sin embargo, esta exposición será eliminada con el cierre de la venta de GIG. El poder adquisitivo del consumidor en las zonas rurales donde opera BOB es un factor para la penetración de servicios de fibra, donde los paquetes de internet compiten en precio con operadores incumbentes.

2.3 Factores Socioculturales

La publicidad exterior se beneficia de tendencias demográficas favorables en los estados del sureste y oeste de EE.UU., donde Link Media concentra sus operaciones. Estos estados han experimentado un crecimiento poblacional superior a la media nacional en la última década, impulsado por migraciones internas desde estados del noreste y la costa oeste. El aumento del tráfico vehicular derivado del crecimiento suburbano y rural favorece la exposición de las vallas publicitarias.

En el segmento de banda ancha, la pandemia de COVID-19 aceleró de forma estructural la demanda de conectividad de alta velocidad en zonas rurales, impulsada por el teletrabajo, la educación a distancia y el consumo de streaming. Según datos del FCC (Federal Communications Commission), aproximadamente 21 millones de hogares norteamericanos seguían sin acceso a banda ancha de alta velocidad en 2023. La brecha digital rural representa una oportunidad de mercado para proveedores como Boston Omaha Broadband, que se especializa en comunidades desatendidas.

Los cambios generacionales en hábitos de consumo mediático, con mayor tiempo dedicado a plataformas digitales frente a medios tradicionales, representan una amenaza a largo plazo para la publicidad exterior estática. No obstante, el sector OOH (Out-of-Home) ha demostrado resiliencia por su carácter no «skippable» y su complementariedad con campañas digitales. La inversión en vallas digitales, que permiten rotación de anuncios y mayor flexibilidad, es una tendencia creciente en el sector.

2.4 Factores Tecnológicos

La tecnología es un factor transversal para Boston Omaha. En **publicidad exterior**, la conversión de vallas estáticas a digitales incrementa los ingresos por cara publicitaria al permitir múltiples anunciantes por ubicación, pero requiere inversión de capital significativa (CAPEX estimado de 100.000-300.000 USD por valla digital). Link Media opera tanto vallas estáticas de vinilo como digitales, concentrándose en mercados medianos donde la inversión digital genera retornos atractivos.

En **banda ancha**, la tecnología de fibra óptica FTTH (Fiber-to-the-Home) es el estándar de referencia para conectividad de alta velocidad, ofreciendo velocidades simétricas superiores a alternativas como cable coaxial, DSL o 5G fijo. Boston Omaha Broadband ha invertido de forma sostenida en expansión de red de fibra, pasando de 1.800 suscriptores de fibra en 2021 a aproximadamente 4.900 en 2022 y continuando la expansión. El despliegue de redes 5G y los avances en satélite LEO (Starlink de SpaceX) representan amenazas competitivas potenciales, especialmente en zonas rurales donde la densidad de población dificulta la economía del despliegue de fibra.

En **seguros**, GIG desarrolló SuretyBonds.Market, una plataforma tecnológica propietaria para intermediación de seguros de caución. Esta capacidad tecnológica fue parte del atractivo para CopperPoint en la adquisición. La digitalización del sector insurtech continúa acelerándose, aunque los seguros de caución, por su naturaleza B2B y especializada, son menos susceptibles a la disrupción tecnológica que los seguros de consumo masivo.

2.5 Factores Medioambientales

La exposición medioambiental directa de Boston Omaha es relativamente limitada. Las vallas publicitarias tienen una huella ambiental modesta, aunque las regulaciones locales pueden restringir su ubicación en áreas protegidas o de valor paisajístico. El consumo energético de las vallas digitales es superior al de las estáticas, lo que introduce un componente de coste energético variable.

Las operaciones de banda ancha requieren infraestructura física (tendido de fibra, torres, equipos) que está sujeta a riesgos climáticos. Las áreas de Arizona y Utah donde opera AireBeam e InfoWest son vulnerables a incendios forestales y condiciones climáticas extremas. Eventos climáticos severos pueden causar daños a la infraestructura y interrupciones de servicio.

A nivel de reporting ESG, Boston Omaha no publica informes de sostenibilidad independientes ni ha establecido objetivos cuantificados de reducción de emisiones. Esto es consistente con su tamaño (small-cap) pero podría convertirse en una debilidad a medida que los inversores institucionales incrementen las exigencias de divulgación ESG.

2.6 Factores Legales

El marco legal aplicable incluye regulación estatal de seguros (relevante para la venta de GIG), regulación de telecomunicaciones de la FCC, normativa estatal y municipal de publicidad exterior, y la legislación general aplicable a sociedades cotizadas (SEC, Sarbanes-Oxley). La estructura de holding con múltiples subsidiarias y participaciones minoritarias añade complejidad regulatoria y fiscal.

La existencia de acciones Clase A y Clase B, con diferentes derechos de voto, es un aspecto de gobernanza que algunos inversores institucionales consideran negativo. La salida de Alex Rozek en mayo de 2024 implicó una transacción compleja que incluyó la recompra de 210.000 acciones Clase A, 527.780 acciones Clase B (120.000 de Rozek directamente y 407.780 de Boulderado Partners, LLC, entidad controlada por Rozek), y 51.994 warrants, por un importe total superior a 19 M USD en efectivo más acciones de Sky Harbour. La escala de la operación y la prima pagada respecto al precio de mercado de las Clase A generaron controversia entre accionistas minoritarios (fuente: SEC 8-K, 10 de mayo de 2024).

La protección de datos y privacidad del consumidor (relevante para los servicios de internet de BOB) está sujeta a un panorama regulatorio en evolución, con estados como California (CCPA/CPRA) estableciendo estándares más exigentes que la normativa federal.

Fuentes: FMI World Economic Outlook abril 2026; FCC Broadband Deployment Reports; Highway Beautification Act; BEAD Program (NTIA); SEC filings 10-K FY2025 Boston Omaha; Infrastructure Investment and Jobs Act (2021); Statista US OOH Advertising Market 2025.

3. Análisis del Entorno Específico (5 Fuerzas de Porter)

3.1 Amenaza de Nuevos Competidores

Las barreras de entrada varían significativamente según el segmento. En **publicidad exterior**, las barreras son altas: las regulaciones municipales y estatales limitan severamente los permisos para nuevas vallas, las ubicaciones premium están ocupadas por operadores existentes, y la construcción de una red de vallas requiere capital significativo (\$240 M invertidos por Link Media en 20 adquisiciones desde 2015). Los permisos de vallas existentes funcionan como activos escasos e irrepetibles, lo que convierte al sector en un oligopolio local donde los incumbentes disfrutan de ventajas posicionales.

En **banda ancha rural**, las barreras de entrada son moderadas-altas. El despliegue de fibra FTTH exige inversiones de capital intensivas (CAPEX de ~1.000-3.000 USD por hogar pasado), y la economía del despliegue en áreas de baja densidad poblacional limita el número de operadores viables por mercado. Los subsidios BEAD pueden reducir las barreras al financiar parte del despliegue, pero los requisitos burocráticos y técnicos del programa favorecen a operadores establecidos con historial de ejecución.

En **seguros de caución**, las barreras incluyen la necesidad de licencias estatales, capital regulatorio mínimo y relaciones establecidas con corredores. UCS está licenciada en los 50 estados, una barrera significativa para nuevos entrantes. Sin embargo, esta línea de negocio será vendida.

3.2 Poder de Negociación de los Clientes

En publicidad exterior, los clientes (anunciantes) tienen un poder de negociación moderado. Las vallas en ubicaciones premium tienen demanda estable, y los anunciantes locales tienen alternativas limitadas para alcanzar audiencias vehiculares. Sin embargo, los grandes anunciantes nacionales pueden negociar volúmenes con los tres grandes operadores (Lamar, Clear Channel, OUTFRONT), dejando a Link Media en desventaja de escala. La ocupación de las vallas y las tarifas por cara publicitaria son los indicadores clave de poder del cliente.

En banda ancha, los suscriptores residenciales tienen sensibilidad moderada al precio. En mercados rurales donde BOB es el único proveedor de fibra, el poder de negociación del cliente es bajo. Sin embargo, donde compete con operadores incumbentes de cable o con alternativas satelitales (Starlink), el cliente tiene opciones y el poder de negociación aumenta. Las tasas de churn y la capacidad de retención de suscriptores son métricas críticas.

3.3 Amenaza de Productos Sustitutivos

La publicidad exterior compete con otros medios publicitarios: publicidad digital (Google, Meta), televisión, radio y prensa. El gasto en publicidad digital ha crecido de forma sostenida, capturando cuota de otros medios tradicionales. No obstante, la publicidad OOH ha demostrado resiliencia relativa porque ofrece alcance masivo en contextos de movilidad donde otros medios no están presentes. Los ingresos del sector OOH en EE.UU. se estimaron en 8.800 M USD en 2025 (fuentes del sector), un crecimiento modesto pero positivo.

En banda ancha, los sustitutos directos incluyen internet por cable (Comcast, Charter), 5G fijo (T-Mobile, Verizon) e internet satelital (Starlink). Starlink es particularmente relevante como amenaza en los mismos mercados rurales donde opera BOB, aunque con limitaciones de latencia, capacidad y precio (99-120 USD/mes + equipo inicial). La fibra FTTH mantiene ventajas técnicas en velocidad simétrica, latencia y fiabilidad, pero la diferencia de propuesta de valor se reduce a medida que Starlink mejora su servicio.

3.4 Poder de Negociación de los Proveedores

En publicidad exterior, los proveedores clave son los propietarios de terrenos donde se ubican las vallas (contratos de arrendamiento a largo plazo) y los proveedores de materiales. Link Media ha adoptado una estrategia de comprar el terreno bajo sus vallas siempre que es posible, lo que reduce la dependencia de propietarios y elimina el riesgo de no renovación de arrendamientos. Según el 10-K de 2025, esta estrategia

diferencia a Link Media de algunos competidores.

En banda ancha, los proveedores de equipos de red (fibra, electrónica) y los contratistas de construcción tienen poder moderado. La demanda de despliegue de fibra a nivel nacional ha incrementado los costes de construcción y los plazos de entrega de equipos, un factor que puede afectar el ritmo de expansión de BOB y el coste por hogar pasado.

3.5 Rivalidad Competitiva del Sector

El sector de publicidad exterior en EE.UU. está dominado por tres grandes operadores: **Lamar Advertising** (mayor cuota de mercado), **OUTFRONT Media** y **Clear Channel Outdoor**. Link Media, con ~3.900 estructuras, es un operador regional de tamaño medio que compite en mercados secundarios y rurales donde los tres grandes tienen menor presencia. La competencia es intensa en adquisiciones de portfolios de vallas, donde los grandes operadores pueden pagar múltiples más altos gracias a su estructura de REIT (en el caso de Lamar y OUTFRONT) y su acceso a capital más barato.

En banda ancha rural, la rivalidad es menor que en mercados urbanos debido a la menor densidad de competidores. BOB compite con operadores incumbentes locales, cooperativas de telecomunicaciones y, crecientemente, con Starlink. La fragmentación del mercado rural es alta, lo que crea oportunidades de consolidación mediante adquisiciones de ISPs locales, la estrategia que BOB ha ejecutado desde 2020.

Fuentes: IBISWorld Billboard & Outdoor Advertising in the US 2025; OAAA (Outdoor Advertising Association of America); SEC 10-K FY2025 Boston Omaha; SignValue analysis 2026; FCC Broadband Reports; Starlink pricing data 2026.

4. Análisis de las Ventajas Competitivas

La evaluación de las ventajas competitivas de Boston Omaha debe realizarse a nivel de cada línea de negocio, dado que la compañía opera como holding diversificado. Es relevante distinguir entre ventajas sostenibles y ventajas temporales o dependientes de la ejecución del management.

4.1 Publicidad Exterior (Link Media)

Permisos regulatorios como activos escasos: Las vallas publicitarias operan bajo permisos municipales y estatales que son extremadamente difíciles de obtener para nuevas instalaciones. Esto crea una barrera de entrada natural que protege a los operadores existentes. La oferta de ubicaciones está efectivamente congelada en muchos mercados, lo que otorga a los titulares de permisos un «moat» posicional. Esta ventaja es **sostenible y difícil de replicar**, siempre que las regulaciones se mantengan.

Propiedad del terreno: La estrategia de Link Media de comprar el terreno bajo sus vallas elimina el riesgo de pérdida de ubicaciones por no renovación de arrendamientos, un problema que afecta a competidores que operan con arrendamientos a largo plazo. Según el análisis de SignValue (abril 2026), esta estrategia diferencia a Link Media de OUTFRONT y la asemeja más al modelo de Lamar.

Economías de escala operativas: Según el análisis de SignValue publicado en abril de 2026 (basado en el 10-K FY2025 y la carta anual de Boston Omaha), Link Media ha logrado seis años consecutivos de crecimiento de ingresos superior al crecimiento de gastos, expandiendo su margen de cash flow operativo del 26,6% en 2020 al 39,2% en 2025. Sin embargo, su escala (~3.900 estructuras) es significativamente menor que la de Lamar (~363.000 displays en EE.UU.), lo que limita las ventajas de escala en negociación con grandes anunciantes nacionales y en costes corporativos por estructura.

Limitación: Link Media no opera como REIT, lo que significa que no distribuye dividendos fiscalmente eficientes a accionistas. Esto es coherente con la filosofía de reinversión de capital del management, pero puede representar una desventaja competitiva en acceso a capital frente a Lamar y OUTFRONT, que sí son REITs.

4.2 Banda Ancha (BOB)

Infraestructura de fibra como monopolio natural local: En los mercados donde BOB ha desplegado fibra FTTH, la infraestructura física constituye un monopolio natural de facto, dado que la economía del despliegue en áreas rurales rara vez justifica la inversión de un segundo operador de fibra. Esta ventaja es **sostenible** en mercados servidos, pero cada nuevo mercado requiere inversión de capital significativa.

Relaciones comunitarias: Las adquisiciones de ISPs locales (AireBeam, Utah Broadband, InfoWest) preservaron los equipos directivos fundadores y las relaciones con las comunidades, lo que genera ventajas de retención de clientes y conocimiento del mercado local. Los fundadores retienen participaciones minoritarias (10-20%) en las entidades operativas, alineando incentivos.

Limitaciones: BOB no tiene ventajas tecnológicas propias (utiliza equipos y tecnología estándar de fibra óptica). Su escala (~49.500 suscriptores) es modesta comparada con operadores nacionales. La competencia de Starlink erosiona gradualmente la ventaja geográfica en mercados rurales. El margen bruto del segmento broadband (76,1% en Q1 2026) es atractivo, pero el EBITDA se ve presionado por los elevados costes de depreciación derivados de la infraestructura.

4.3 Nivel Corporativo

Disciplina de capital allocation: La dirección ha demostrado capacidad para identificar sectores fragmentados con flujos de caja predecibles y barreras de entrada (vallas, ISPs rurales, seguros de caución). La filosofía de inversión, inspirada en el modelo Berkshire Hathaway, prioriza la composición de valor a largo plazo sobre los resultados trimestrales.

NOL carryforwards: La acumulación de 91,1 M USD en pérdidas fiscales netas operativas proporciona un escudo fiscal significativo que, si la compañía alcanza la rentabilidad sostenida, generaría un ahorro impositivo material. A una tasa impositiva corporativa del 21%, el valor teórico del escudo fiscal es de ~19 M USD, equivalente a ~0,64 USD por acción.

Contrapunto: La ventaja de capital allocation está intrínsecamente ligada a la capacidad y permanencia de Adam Peterson como CEO. La salida de Alex Rozek en 2024 concentró el riesgo de persona clave. Además, el historial de retorno sobre capital invertido de las adquisiciones realizadas es mixto: la compañía sigue siendo deficitaria a nivel operativo consolidado (-3,9 M USD en FY2025), lo que cuestiona la eficacia acumulada de las inversiones realizadas. Declarar que la filosofía de capital allocation es una ventaja competitiva requiere evidencia de generación de valor por encima del coste de capital, algo que Boston Omaha aún no ha demostrado de forma consistente.

Tabla 4.1 — Mapa de ventajas competitivas

Ventaja	Tipo	Sostenibilidad	Riesgo principal
Permisos regulatorios vallas	Barrera entrada	Alta	Cambio regulatorio
Propiedad del terreno	Costes / Control	Alta	Coste adquisición
Escala operativa Link Media	Eficiencia	Media	Escala insuficiente vs. peers
Monopolio natural fibra local	Infraestructura	Alta (por mercado)	Starlink / 5G
Relaciones comunitarias ISPs	Retención	Media	Integración post-M&A;
NOL carryforwards	Fiscal	Temporal	Generación de beneficios
Capital allocation	Gestión	Dependiente del CEO	Key-man risk

Fuentes: SEC 10-K FY2025; SignValue analysis abril 2026; Boston Omaha Annual Letter 2024; Billboard Insider; Quartr.com (Q1 2026 presentation).

5. Análisis Interno de la Empresa

5.1 Producción y Operaciones

Boston Omaha opera un modelo descentralizado donde cada subsidiaria mantiene autonomía operativa bajo la supervisión estratégica y financiera del holding. Este modelo permite a cada unidad de negocio operar con agilidad local mientras el holding centraliza las decisiones de asignación de capital.

Link Media (Vallas): Gestiona ~3.900 estructuras con caras publicitarias estáticas y digitales en 16 estados. El modelo operativo se basa en la adquisición de portfolios de vallas existentes en mercados secundarios, la optimización de tasas de ocupación y tarifas, y la conversión selectiva a formato digital. La eficiencia operativa ha mejorado consistentemente: el margen bruto del segmento billboard alcanzó el 68,2% en Q1 2026, y el margen de cash flow operativo se expandió del 26,6% (2020) al 39,2% (2025). El coste de ingresos de billboard (excluyendo D&A) fue de 14,9 M USD en FY2025 sobre ingresos de 45,9 M USD.

Boston Omaha Broadband (BOB): Opera a través de cuatro marcas (AireBeam, Utah Broadband, InfoWest, Fiber Fast Homes) en 17 estados, sirviendo a ~49.500 suscriptores. El modelo combina suscriptores de fibra FTTH (mayor ARPU, menor churn) con suscriptores de wireless fijo (legado, en declive). En Q1 2026 se registraron ~800 pérdidas netas de suscriptores wireless fijos, lo que refleja la transición deliberada hacia fibra. El CAPEX del segmento fue de 6,6 M USD en Q2 2025, destinado principalmente a expansión de fibra (~2.100 nuevos fiber passings en Q2 2025).

GIG (Seguros): Con ingresos totales standalone de 27,2 M USD en FY2025 (según el 8-K de la venta a CopperPoint; los ingresos consolidados por segmento en el 10-K son ~25,2 M USD, la diferencia obedece a partidas reclasificadas entre segmentos), GIG opera un negocio de seguros de caución capital-light con licencia en los 50 estados. El coste de ingresos de seguros aumentó de 9,4 M USD (FY2024) a 14,4 M USD (FY2025), un incremento del 53,5% que refleja mayor siniestralidad y costes de reaseguro. Esta presión sobre márgenes puede haber influido en la decisión de vender la unidad. La venta a CopperPoint por 84,3 M USD implica un múltiplo de ~3,1x ingresos standalone FY2025 (o ~3,3x sobre ingresos consolidados por segmento).

5.2 Comparación con la Competencia

La comparación competitiva requiere análisis segmentado dado el carácter diversificado de Boston Omaha. La compañía no tiene un peer directo que combine las mismas líneas de negocio, lo que dificulta la valoración relativa y genera un descuento de conglomerado típico de holdings diversificados.

Tabla 5.1 — Comparación competitiva segmento billboard

Métrica	Boston Omaha (Link Media)	Lamar Advertising	Clear Channel Outdoor
Ingresos billboard FY2025	45,9 M USD	~2.200 M USD	~1.200 M USD
Nº estructuras	~3.900	~363.000 displays	~33.600 displays
Margen operativo billboard	~39% (cash flow margin)	~30% (OIBDA margin)	~15-18%
Estructura fiscal	C-Corp	REIT	C-Corp
Cobertura geográfica	16 estados (sur/oeste)	Nacional (EE.UU. + Canadá)	Nacional + internacional
Deuda/Equity	0,09	~4-5x	Muy elevada

Nota: Los datos de Lamar y Clear Channel son estimaciones basadas en informes públicos disponibles (FY2024-2025). Los márgenes no son directamente comparables por diferencias en estructura contable (REIT vs. C-Corp).

En banda ancha rural, los competidores directos incluyen operadores incumbentes locales de cable, cooperativas de telecomunicaciones y, cada vez más, proveedores de internet satelital como Starlink (SpaceX) y servicios de 5G fijo de T-Mobile y Verizon. La ventaja competitiva de BOB reside en la calidad técnica de la fibra (velocidad simétrica, baja latencia) y las relaciones comunitarias locales. Sin embargo, la escala de BOB (~49.500 suscriptores) es modesta comparada con operadores de fibra rurales como Consolidated Communications o TDS Telecom.

Riesgo de Starlink: Con más de 4 millones de suscriptores globales a mediados de 2026, Starlink representa la amenaza competitiva más significativa para ISPs rurales. Su capacidad de ofrecer servicio sin infraestructura terrestre local reduce la ventaja de monopolio natural de la fibra en áreas de baja densidad. Sin embargo, Starlink enfrenta limitaciones de capacidad por saturación de constelación y su pricing (99-120 USD/mes) es generalmente superior al de ISPs de fibra locales.

5.3 Comercialización y Marketing

Boston Omaha no realiza marketing a nivel corporativo dirigido al consumidor final; cada subsidiaria gestiona su propia estrategia comercial. Link Media vende espacio publicitario a través de un equipo de ventas local en cada mercado, complementado con plataformas de compra programática de publicidad exterior. La relación con agencias de medios y anunciantes directos es el canal principal.

Las marcas de banda ancha (AireBeam, Utah Broadband, InfoWest) mantienen su identidad local y realizan marketing comunitario en sus áreas de servicio. La conversión de suscriptores wireless fijo a fibra y la captación de nuevos hogares en áreas de expansión de fibra son los objetivos comerciales principales. El revenue per employee de la compañía consolidada se sitúa en ~271.000 USD (114,4 M USD / 422 empleados en FY2025), una cifra modesta que refleja la intensidad en mano de obra de las operaciones de campo.

5.4 Dirección Ejecutiva

Adam K. Peterson (CEO y Chairman desde mayo 2024) dirige la compañía como ejecutivo único desde la salida de Alex Rozek. Peterson fue previamente co-CEO y co-Chairman desde 2015, y antes de Boston Omaha fue CIO de Magnolia Capital Partners (2005-2014) y analista financiero en Peter Kiewit Sons'. Su experiencia está centrada en inversión y asignación de capital, no en gestión operativa sectorial, lo que es coherente con el modelo de holding descentralizado.

Salida de Alex Rozek (mayo 2024): La partida del co-fundador representó un cambio significativo en la gobernanza. Rozek, sobrino-nieto de Warren Buffett, era percibido por parte del mercado como el vínculo con la filosofía de inversión «tipo Berkshire». Según el 8-K de 10 de mayo de 2024, la transacción de salida incluyó la recompra de 210.000 acciones Clase A, 527.780 acciones Clase B (120.000 directamente de Rozek y 407.780 de Boulderado Partners, LLC, entidad controlada por Rozek) y 51.994 warrants, por un importe total superior a 19 M USD en efectivo más acciones de Sky Harbour Group. La escala de la operación —que implicó la cancelación de la práctica totalidad de las acciones Clase B en circulación de Rozek/Boulderado— y la prima implícita respecto al precio de mercado de las Clase A (~15 USD en esa fecha) generaron críticas de accionistas minoritarios, incluyendo Cove Street Capital, que cuestionaron la valoración pagada por la estructura de control. Este episodio plantea preguntas sobre la alineación de intereses entre directivos y accionistas.

Consejo de administración: En enero de 2025 se incorporó David S. Graff, CEO de HUDL Inc., como director independiente y presidente del Comité de Auditoría. Graff aporta experiencia en tecnología y escalado de empresas. Otros directores incluyen a Brendan Keating (Logic Commercial Real Estate, participada por BOAM) y miembros vinculados a las inversiones del holding.

Historial de M&A: Boston Omaha ha invertido más de 530 M USD desde 2015 en la construcción de sus plataformas de negocio. Las adquisiciones de billboard (\$240 M en 20 transacciones) han generado escala operativa y mejora de márgenes, lo que sugiere sinergias reales en ese segmento. Las adquisiciones de ISPs (AireBeam 2020, Utah Broadband 2020, InfoWest/Go Fiber 2022) han expandido la base de suscriptores pero requieren CAPEX sostenido para la conversión a fibra. El retorno sobre capital invertido agregado es difícil de evaluar positivamente dado que la compañía no ha alcanzado la rentabilidad operativa consolidada.

5.5 Factores ESG

Environmental

Boston Omaha no publica informes de sostenibilidad independientes ni ha establecido objetivos de reducción de emisiones. La huella medioambiental directa de sus operaciones (vallas estáticas, infraestructura de

telecomunicaciones) es relativamente modesta, aunque las vallas digitales consumen energía eléctrica significativa. No se reporta uso de energías renovables ni estrategias de eficiencia energética a nivel corporativo.

Social

La compañía emplea a 422 personas (agosto 2026). La estructura descentralizada implica que las condiciones laborales varían según subsidiaria. No se dispone de información pública detallada sobre políticas de diversidad, equidad e inclusión (DEI), ni sobre métricas de satisfacción o rotación del empleado. El modelo de adquisición de ISPs locales preserva los equipos existentes, lo que limita la disrupción social de las transacciones.

Governance

La estructura de doble clase de acciones (Clase A y Clase B) concentra el poder de voto. Tras la salida de Rozek, Peterson mantiene una posición de control significativa. El Comité de Auditoría está presidido por David Graff (independiente desde enero 2025). La compañía cumple con las obligaciones de reporting de la SEC (10-K, 10-Q, 8-K, proxy statements). Sin embargo, la ausencia de informes ESG separados, la concentración del poder ejecutivo y las cuestiones surgidas en torno a la prima pagada en la salida de Rozek son áreas de mejora en gobernanza.

Aviso de Posible Desactualización: No se dispone de informes ESG publicados por Boston Omaha. Las conclusiones sobre prácticas medioambientales, sociales y de gobernanza se basan en la información disponible en el 10-K FY2025 y proxy statements, que no incluyen métricas ESG estandarizadas (GRI, SASB, TCFD). La evaluación ESG debe considerarse limitada e incompleta.

Fuentes: SEC 10-K FY2025; 8-K mayo 2024 (salida Rozek); Proxy Statement 2026; Cove Street Capital nota mayo 2024; BusinessWire press releases; bostonomaha.com/leadership.

6. Análisis DAFO

6.1 Debilidades (Internas)

Rentabilidad operativa negativa persistente: La compañía registró pérdidas operativas de 3,9 M USD en FY2025 y 8,5 M USD en FY2024. Tras once años de actividad inversora, la ausencia de beneficio operativo consolidado cuestiona la capacidad del holding para generar retornos superiores al coste de capital.

Escala insuficiente: En cada uno de sus segmentos, Boston Omaha compite con operadores significativamente mayores. Link Media tiene ~3.900 estructuras frente a las ~363.000 de Lamar. BOB tiene ~49.500 suscriptores frente a millones de los grandes ISPs. Esta escala limita las ventajas de coste, el poder de negociación y la capacidad de inversión.

Key-man risk: La concentración del liderazgo en Adam Peterson, tras la salida de Rozek, crea riesgo de persona clave. No existe un plan de sucesión público ni un equipo directivo corporativo amplio visible.

Complejidad del holding: La estructura con múltiples subsidiarias, participaciones minoritarias (Sky Harbour, Crescent Bank), fondos de inversión (24th Street Funds, BFR Fund) y minoritarios en entidades operativas genera opacidad contable. Las pérdidas/ganancias no realizadas de inversiones (warrants de Sky Harbour, fair value de fondos) distorsionan los resultados netos.

6.2 Amenazas (Externas)

Competencia satelital (Starlink): La expansión de Starlink en mercados rurales amenaza directamente la proposición de valor de BOB como proveedor de conectividad en áreas desatendidas.

Digitalización publicitaria: El desplazamiento del gasto publicitario hacia canales digitales (programática, redes sociales) reduce gradualmente la cuota del medio exterior en el mix de medios.

Entorno de tipos de interés: Aunque en descenso desde los máximos de 2024, los tipos elevados encarecen la financiación de las inversiones en infraestructura de fibra y las adquisiciones.

Riesgo de ejecución en la venta de GIG: La transacción con CopperPoint (84,3 M USD) está pendiente de aprobación regulatoria. Un retraso o fracaso en el cierre privaría a la compañía de liquidez esperada y dejaría una unidad con márgenes deteriorándose.

6.3 Fortalezas (Internas)

Activos con barreras de entrada: Los permisos regulatorios de vallas y la infraestructura de fibra constituyen activos difíciles de replicar que generan flujos de caja predecibles.

Balance sólido: El ratio deuda/equity de 0,09 y la posición de caja proporcionan flexibilidad financiera. La venta de GIG aportará ~78 M USD netos adicionales (93% de 84,3 M USD).

Escudo fiscal (NOL): Los 91,1 M USD en pérdidas acumuladas proporcionan un escudo fiscal que incrementará los flujos de caja netos cuando la compañía alcance la rentabilidad.

Mejora de márgenes operativos: Tanto Link Media (39,2% cash flow margin FY2025) como BOB (76,1% margen bruto Q1 2026) muestran tendencia positiva en eficiencia operativa.

6.4 Oportunidades (Externas)

Subvenciones BEAD: Los 42.450 M USD del programa BEAD para despliegue de banda ancha en zonas desatendidas representan una oportunidad directa para BOB de financiar expansión de fibra con capital público, reduciendo el CAPEX neto del operador.

Consolidación del sector de vallas: El mercado de publicidad exterior rural y de mercados secundarios permanece fragmentado, con numerosos operadores independientes de 50-500 estructuras que son

candidatos a adquisición por Link Media.

Conversión digital de vallas: La digitalización de caras publicitarias estáticas incrementa los ingresos por estructura al permitir rotación de anunciantes y pricing más dinámico.

Sky Harbour: Si la tesis de inversión en hangares de aviación privada se materializa (Sky Harbour proyecta 42-46 M USD en ingresos anualizados en 2026 y EBITDA ajustado positivo de 4-6 M USD, según su guidance publicada en el earnings call Q4 2025 y la presentación a inversores de marzo 2026), la participación de Boston Omaha podría revalorizarse significativamente.

6.5 Estrategias Cruzadas

Estrategia ofensiva (Fortalezas + Oportunidades): Utilizar los ingresos de la venta de GIG y el balance sólido para acelerar adquisiciones de portafolios de vallas en mercados fragmentados y expandir la red de fibra aprovechando subvenciones BEAD. La combinación de capital propio, bajo apalancamiento y subsidios públicos puede generar un ciclo virtuoso de crecimiento.

Estrategia defensiva (Fortalezas + Amenazas): Concentrar la expansión de fibra en mercados donde BOB ya tiene presencia (densificar antes que expandir geográficamente) para consolidar el monopolio natural local antes de que Starlink capture cuota. Convertir suscriptores wireless a fibra para reducir churn y aumentar ARPU.

Estrategia de mejora (Debilidades + Oportunidades): Alcanzar la rentabilidad operativa consolidada mediante el crecimiento de ingresos orgánicos (mejora de ocupación de vallas, captación de suscriptores de fibra) y la reducción de gastos corporativos. El cierre de la venta de GIG simplificará la estructura y reducirá costes de gestión del holding.

Fuentes: Análisis propio basado en SEC filings (10-K FY2025, 10-Q Q1 2026, 8-K mayo 2026); Q1 2026 Supplemental Presentation; NTIA BEAD Program; Starlink subscriber data 2026.

7. Análisis Financiero y Valoración

7.1 Evolución de Ingresos y Márgenes

Tabla 7.1 — Evolución financiera consolidada

Periodo	Ingresos totales	Pérdida/Beneficio op.	Resultado neto atrib.	BPA
FY2021	56,97 M USD	N/D	52,7 M USD (beneficio)*	1,82 USD
FY2022	81,23 M USD	N/D	N/D	N/D
FY2023	96,25 M USD	N/D	N/D	N/D
FY2024	108,3 M USD	-8,5 M USD	-1,3 M USD	-0,041 USD
FY2025	114,4 M USD	-3,9 M USD	-12,4 M USD	-0,40 USD
Q1 2026	28,2 M USD	N/D	-2,1 M USD	-0,07 USD
Q2 2026	22,2 M USD	N/D	-1,6 M USD	-0,05 USD

* FY2021 incluyó beneficio neto extraordinario por ganancias no realizadas (SPAC Sky Harbour). Cifra auditada: 52,7 M USD / BPA 1,82 USD (10-K FY2021). FY2025 pérdida neta ampliada por pérdida no realizada de 17,6 M USD en warrants de Sky Harbour. Ingresos FY2021-FY2023 son cifras auditadas de los respectivos 10-K.

Los ingresos consolidados han crecido de 56,97 M USD en FY2021 a 114,4 M USD en FY2025, lo que supone un CAGR del ~19%, impulsado tanto por adquisiciones de ISPs (InfoWest/Go Fiber en 2022, que contribuyeron al salto de 56,97 M a 81,23 M USD en FY2022) como por crecimiento orgánico moderado en vallas y seguros. El crecimiento de FY2024 a FY2025 fue del 5,6%, un ritmo más moderado que sugiere la transición hacia crecimiento orgánico.

La pérdida operativa se redujo de 8,5 M USD (FY2024) a 3,9 M USD (FY2025), mostrando mejora en el apalancamiento operativo a medida que los ingresos crecen más rápido que los costes fijos. Sin embargo, la pérdida neta se amplió de 1,3 M USD a 12,4 M USD debido principalmente a una pérdida no realizada de 17,6 M USD en los warrants de Sky Harbour, un elemento no operativo y no cash que distorsiona la comparación.

Q2 2026: Los ingresos de 22,2 M USD representan una caída significativa respecto a los 28,2 M USD del Q1 2026 y a la estimación de consenso de 29,5 M USD. La desviación del -24,75% se explica parcialmente por la reclasificación de los ingresos de GIG (segmento en desinversión). Es necesario esperar al desglose por segmentos en el 10-Q para evaluar la evolución orgánica de vallas y banda ancha. La pérdida neta de 1,6 M USD es menor que la del Q1 2026 (2,1 M USD).

7.2 Calidad de Ingresos

Tabla 7.2 — Desglose de ingresos por segmento FY2025

Segmento	Ingresos FY2025	% del total	Tipo de ingreso
Billboard (Link Media)	45,9 M USD	40,1%	Recurrente contractual
Broadband (BOB)	41,2 M USD	36,0%	Recurrente suscripción
Insurance (GIG)	25,2 M USD*	22,1%	Primas + comisiones
Investment & Other	2,1 M USD	1,8%	Variable
TOTAL	114,4 M USD	100%	—

* Los ingresos de GIG en el 10-K consolidado (premiums earned ~23,2 M USD + insurance commissions ~2,1 M USD = ~25,2 M USD) difieren de los 27,2 M USD reportados en el 8-K de la venta a CopperPoint (18 de mayo de 2026), que refleja los ingresos totales de GIG como entidad standalone. La diferencia (~2 M USD) se debe a partidas clasificadas de forma diferente en la presentación por segmentos consolidada vs. la entidad individual.

La calidad de los ingresos es razonablemente alta: ~76% de los ingresos provienen de contratos de alquiler de vallas (generalmente anuales con renovación) y suscripciones de banda ancha (mensuales recurrentes), ambos con flujos predecibles. Tras la venta de GIG, los ingresos recurrentes representarán un porcentaje aún mayor del total.

Concentración geográfica: 100% de los ingresos se generan en Estados Unidos. La concentración por estados se divide entre el sureste (billboards) y el oeste (broadband: Arizona, Utah, Nevada). No existe diversificación internacional.

Concentración de clientes: En publicidad exterior, la base de clientes es diversificada (anunciantes locales y regionales). En banda ancha, los suscriptores son residenciales individuales. No se reporta dependencia significativa de un solo cliente. Revenue per employee de ~271.000 USD (FY2025, calculado como 114,4 M USD / 422 empleados).

7.3 Rentabilidad y Retorno sobre Capital

Boston Omaha registra un ROE negativo de -2,57% (TTM a Q1 2026, fuente: StockObserver/FiscalAI) y un margen neto negativo de -12,10% (FY2025). La compañía no genera retornos positivos sobre el capital invertido a nivel consolidado.

El ROIC consolidado es negativo dado que las pérdidas operativas persisten. Según el press release de resultados FY2025 (BusinessWire, 30 de marzo de 2026), el total equity fue de 536,1 M USD (total assets ~713 M USD, total liabilities ~173 M USD; la diferencia incluye redeemable noncontrolling interests clasificados fuera del equity). Con una pérdida operativa de 3,9 M USD, el ROIC es de aproximadamente -0,7%. El WACC de una empresa con beta de 0,67 (5Y Monthly, Google Finance; otras fuentes reportan betas de 0,65-0,91 según periodo y metodología), deuda mínima (debt-to-equity 0,09, definido como deuda financiera de largo plazo sobre equity total según ThStockObserver) y prima de riesgo de equity de ~6% puede estimarse en torno al 7-8%. La brecha entre ROIC (-0,7%) y WACC (~7-8%) indica que la compañía destruye valor económico a nivel consolidado.

Contrapunto del management: La dirección argumenta que las pérdidas operativas reflejan inversiones de crecimiento (CAPEX de fibra, depreciación de activos adquiridos) que generarán retornos futuros. Esto es plausible pero no verificable hasta que la compañía demuestre rentabilidad sostenida. El argumento de valor intrínseco por encima del valor contable descansa en la expectativa de que los activos adquiridos generarán cash flows superiores a su coste de adquisición amortizado.

7.4 Generación de Caja y Cash Conversion

El cash flow operativo del Q1 2026 fue de 3,9 M USD, mejorando desde 2,6 M USD en Q1 2025. Para FY2025, los datos publicados indican que la generación de caja operativa fue positiva pero modesta, insuficiente para cubrir completamente el CAPEX de crecimiento del segmento broadband.

El Adjusted EBITDA del Q1 2026 fue de 4,2 M USD (frente a 5,3 M USD en Q1 2025), reflejando la presión de mayores costes de seguros y profesionales. El ratio FCF/Net Income no es un indicador útil en este caso dado que la compañía tiene pérdidas netas; es más relevante evaluar el FCF absoluto y su tendencia.

CAPEX: La distinción entre CAPEX de mantenimiento (sostenimiento de vallas, equipos de red) y CAPEX de crecimiento (expansión de fibra, adquisiciones de terrenos) es relevante pero no se desglosa explícitamente en los filings. El CAPEX del segmento broadband fue de ~6,6 M USD en Q2 2025, mayoritariamente destinado a expansión de fibra (~2.100 nuevos passings).

7.5 Estructura de Capital y Deuda

Tabla 7.3 — Estructura de capital (datos más recientes disponibles)

Métrica	Valor	Fecha
Total Activos	~713 M USD	31/12/2025
Total Pasivos	~173 M USD	31/12/2025
Total Equity	536,1 M USD	31/12/2025
Debt-to-Equity (deuda fin. LP / equity)	0,09	Agosto 2026
Current Ratio	1,86	Agosto 2026
Quick Ratio	1,86	Agosto 2026
Book Value per Share (10-Q Q1 2026)	16,61 USD	31/03/2026
Acciones en circulación (Clase A)	~29,63 millones	Q2 2026
Unrestricted Cash + US Treasuries	~50,2 M USD	31/12/2025
NOL Carryforwards	91,1 M USD	31/12/2025

La estructura de capital de Boston Omaha es conservadora, con un apalancamiento mínimo a nivel consolidado. El debt-to-equity de 0,09 es significativamente inferior al de competidores en publicidad exterior (Lamar ~4-5x). La deuda existente se concentra en las subsidiarias operativas (líneas de crédito de Link Media y BOB para financiar adquisiciones y CAPEX) y no a nivel del holding.

La posición de liquidez es adecuada: ~50,2 M USD en efectivo y US Treasuries a cierre de FY2025, que se verán incrementados por los ~78 M USD netos de la venta de GIG. Esto proporcionará a la compañía ~128 M USD en liquidez aproximada, un 29% de la capitalización bursátil actual.

7.6 SBC (Stock-Based Compensation)

Boston Omaha no reporta niveles significativos de SBC en sus estados financieros. Los cofundadores históricamente han recibido compensaciones en efectivo modestas (Rozek: 275.000 USD/año; Peterson: similar). La estructura de incentivos se basa en la apreciación de las acciones Clase B con derechos de voto superiores, lo que alinea los intereses con los accionistas de largo plazo pero no con los accionistas minoritarios de Clase A en caso de transacciones de control.

La dilución de acciones Clase A ha sido moderada. El número de acciones ha disminuido de ~30,5 M (diciembre 2025) a ~29,6 M (agosto 2026) gracias al programa de recompra de acciones de 30 M USD, del cual se utilizaron ~5,8 M USD en FY2025 y ~4,8 M USD adicionales en Q1 2026.

7.7 Valoración Relativa y Escenarios

Tabla 7.4 — Múltiplos de valoración actuales

Múltiplo	Valor actual	Observaciones
P/E (TTM)	Negativo (-32,50)	La compañía no es rentable
P/B (MRQ)	0,84	Cotiza con descuento del 16% sobre book value
P/S (TTM)	3,87	Sobre ~111 M USD de ingresos TTM
EV/Revenue	~4,0x	EV ~458 M USD / ~114 M USD revenue FY2025
EV/EBITDA	N/A significativo	EBITDA ajustado insuficiente para múltiplo útil

El múltiplo más informativo para Boston Omaha es el P/B de 0,84x, que indica que el mercado valora la compañía por debajo de su valor en libros. El book value per share de 16,61 USD frente a un precio de mercado de 14,26 USD implica un descuento del ~14%. Este descuento puede reflejar: (1) la percepción de que la compañía destruye valor económico (ROIC < WACC), (2) el descuento de conglomerado por la estructura compleja del holding, y/o (3) la falta de confianza del mercado en la capacidad del management para monetizar los activos.

La cobertura de analistas es mínima, con dos firmas identificadas con cobertura activa: **TD Cowen** (analista Lance Vitanza, rating Buy, precio objetivo de ~20-22 USD, rebajado desde 25 USD inicialmente en agosto de 2024) y **Wells Fargo** (rating Equal Weight, equivalente a Hold/Neutral, precio objetivo de ~15 USD, fijado en septiembre de 2024). El consenso mediano se sitúa en torno a ~18 USD según agregadores (TickerNerd, Benzinga), lo que implicaría un upside del ~26% desde el precio actual de 14,26 USD. La limitada cobertura y la antigüedad de algunos targets (previos a los resultados del Q2 2026) obligan a interpretar estos datos con cautela.

Escenarios de valoración

Tabla 7.5 — Escenarios de valoración

Escenario	Supuestos	Rango de valor/acción	Upside/Downside
Bull	Venta GIG exitosa + expansión fibra BEAD + Sky Harbour se revaloriza + rentabilidad operativa en FY2027	22-28 USD	+54% a +96%
Base	Venta GIG exitosa + crecimiento orgánico moderado (5-7%) + rentabilidad operativa aplazada a FY2028	15-19 USD	+5% a +33%
Bear	Retraso/fracaso venta GIG + Starlink erosiona broadband + Sky Harbour warrants sin valor + dilución por nuevas emisiones	8-12 USD	-44% a -16%

Nota: Los rangos de valoración son estimaciones basadas en análisis Sum-of-the-Parts (SOTP) simplificado. No constituyen recomendación de inversión.

La asimetría de la valoración es relevante: el escenario bull ofrece un upside teórico superior al downside del escenario bear en términos porcentuales. Sin embargo, la probabilidad asignada a cada escenario depende fundamentalmente de: (1) la ejecución del cierre de GIG, (2) la capacidad de alcanzar rentabilidad operativa, y (3) la evolución competitiva en broadband rural.

Fuentes: SEC 10-K FY2025, 10-Q Q1 2026; Google Finance; Yahoo Finance; StockAnalysis.com; Simply Wall St; TipRanks; Quartr.com.
Datos de cotización al 13/08/2026.

8. Capital Allocation

La asignación de capital es la función central de Boston Omaha como holding. El management ha articulado consistentemente una filosofía de reinversión de flujos de caja en las líneas de negocio existentes, con el objetivo de componer valor intrínseco por acción a largo plazo. Tras la salida de Rozek, Peterson confirmó que la compañía se centrará en las líneas existentes «durante los próximos años» antes de considerar nuevas líneas de negocio significativas.

8.1 Recompra de Acciones

Boston Omaha ha ejecutado dos programas de recompra de acciones sucesivos. El primero fue aprobado el **25 de julio de 2024** por un importe de hasta **20 M USD**, con vigencia hasta el 30 de septiembre de 2025 (SEC 8-K, 25 de julio de 2024). El segundo fue aprobado el **17 de noviembre de 2025** por un importe de hasta **30 M USD**, con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2026 (SEC 8-K, 17 de noviembre de 2025).

La ejecución ha sido activa: ~5,8 M USD en FY2025 (correspondientes al primer programa de 20 M USD) y ~4,8 M USD en Q1 2026 (375.286 acciones a un precio medio de ~12,78 USD, correspondientes al segundo programa de 30 M USD). El número de acciones Clase A ha disminuido de ~30,5 M (diciembre 2025) a ~29,6 M (agosto 2026), una reducción del ~2,8% que favorece el valor por acción.

La recompra a precios inferiores al book value (16,61 USD) es accretiva: cada acción recomprada incrementa el book value per share de las acciones restantes. Del segundo programa de 30 M USD, la compañía ha utilizado ~4,8 M USD a cierre del Q1 2026, con un margen significativo para continuar recompras.

8.2 Dividendos

Boston Omaha no paga dividendos y no ha indicado intención de hacerlo. Esto es coherente con su filosofía de reinversión y con el hecho de que la compañía genera pérdidas netas. Los accionistas dependen exclusivamente de la apreciación del precio de la acción para obtener retorno.

8.3 M&A; y Reinversión Orgánica

Históricamente, las adquisiciones han sido el principal mecanismo de crecimiento: más de 530 M USD invertidos desde 2015. El enfoque actual del management es reinversión orgánica en las líneas existentes: expansión de fibra (CAPEX de BOB), conversión digital de vallas, y optimización de ocupación y tarifas en Link Media.

La venta de GIG por 84,3 M USD representa la primera desinversión significativa de la compañía y marca un cambio en la dirección del capital allocation: de acumulación de líneas de negocio hacia concentración y monetización. Los ~78 M USD netos esperados se suman a los ~50 M USD de liquidez existente, proporcionando una posición de caja significativa (~128 M USD) que el management deberá asignar con disciplina.

Opciones para los ingresos de la venta de GIG: (1) Recompra acelerada de acciones bajo book value; (2) Adquisiciones de portfolios de vallas; (3) Aceleración de expansión de fibra; (4) Reducción de deuda en subsidiarias; (5) Inversión en Sky Harbour. La decisión del management será un indicador clave de la disciplina de capital allocation.

8.4 Evaluación de la Eficiencia del Capital Allocation

El historial de capital allocation es mixto. Por el lado positivo: las adquisiciones de billboard han generado mejora sostenida de márgenes (39,2% cash flow margin en 2025) y las adquisiciones de ISPs han creado una plataforma de fibra con potencial de crecimiento. Por el lado negativo: la compañía no ha generado beneficio operativo consolidado después de invertir 530 M USD+, el ROE es negativo (-2,57%), y las inversiones en vehículos financieros (24th Street Funds, BFR Fund) han generado pérdidas de fair value.

La inversión en Sky Harbour es la apuesta de capital más significativa. Con una posición valorada en 77,8 M USD (método de participación) o 117,8 M USD (fair value), representa ~17-27% de los activos del balance. Sky Harbour está en fase de crecimiento acelerado (23 campus en desarrollo, objetivo de 50 para 2028-2029), pero sigue siendo deficitaria y su valoración descansa en proyecciones de ingresos futuros. Una caída significativa en el precio de SKYH tendría impacto material en el balance y resultados de Boston Omaha.

Fuentes: SEC 10-K FY2025; 8-K 25 julio 2024 (programa recompra 20 M USD); 8-K 17 noviembre 2025 (programa recompra 30 M USD); Q1 2026 press release; Annual Letter 2024; Sky Harbour 10-K FY2025.

9. Unit Economics

Esta sección está diseñada para empresas que operan bajo modelos SaaS, de suscripción o plataforma tecnológica. Boston Omaha no opera bajo estos modelos de negocio: sus ingresos provienen de alquileres de vallas publicitarias (contratos con anunciantes), suscripciones de banda ancha (servicios de telecomunicaciones), primas de seguros y gestión de activos.

Si bien el segmento de banda ancha tiene características de suscripción (ingresos mensuales recurrentes, churn, ARPU), la compañía no reporta métricas de unit economics como CAC, LTV, NRR o Rule of 40 en sus filings. Algunas métricas parciales observables son:

Tabla 9.1 — Métricas parciales de suscripción (broadband)

Métrica (Broadband)	Valor estimado	Observaciones
Suscriptores totales	~49.500	Incluye fibra + wireless fijo
Revenue per subscriber (anual.)	~832-872 USD	832 USD = FY2025 anual (41,2 M / 49.500); 872 USD = Q1 2026 anualizado (10,8 M × 4 / 49.500)
Margen bruto	76,1%	Q1 2026
Net subscriber adds (Q2 2025)	+700 fibra / -N/D wireless	Transición en curso
Churn rate	No reportado	No disponible en filings
CAC	No reportado	No disponible en filings

Nota: Las métricas son estimaciones propias a partir de datos agregados del 10-K FY2025 y supplemental presentations. Los datos de churn y CAC no están disponibles públicamente.

Aviso de Limitación de Información: Boston Omaha no reporta métricas estándar de unit economics (CAC, LTV, NRR, churn) en sus filings regulatorios. La ausencia de estas métricas dificulta la evaluación de la sostenibilidad económica del crecimiento del segmento broadband. Se recomienda solicitar estas métricas al management en futuras earnings calls o Investor Days.

Fuentes: SEC 10-K FY2025; Q1 2026 Supplemental Presentation; Q2 2025 Supplemental Presentation.

10. Mapa de Riesgos Jerarquizados

Tabla 10.1 — Matriz de riesgos jerarquizados

Riesgo	Categoría	Probabilidad	Impacto	Horizonte	Señal temprana
Starlink captura cuota en broadband rural	Competitivo	Alta	Alto	1-3 años	Aumento de churn en mercados con cobertura Starlink
Fracaso/retraso cierre venta GIG	Regulatorio	Baja-Media	Alto	6-12 meses	Objeciones del Nebraska Dept. of Insurance
Caída de valor Sky Harbour (SKYH)	Inversión	Media	Alto	1-2 años	Retraso en apertura de campus; caída acción SKYH
Imposibilidad de alcanzar rentabilidad operativa	Estructural	Media	Alto	2-4 años	Estancamiento del margen operativo consolidado
Recesión económica en EE.UU.	Macro	Media	Medio-Alto	1-3 años	Contracción de presupuestos publicitarios
Key-man risk (Adam Peterson)	Gobernanza	Baja	Alto	Indefinido	Cambios en la estructura de la junta directiva
Regulación restrictiva de vallas	Regulatorio	Baja	Medio	3-5 años	Moratorias municipales de permisos
Pérdida de valor de NOL carryforwards	Fiscal	Baja	Medio	Largo plazo	Cambio en legislación fiscal federal
Obsolescencia wireless fijo	Tecnológico	Alta	Medio-Bajo	1-2 años	Aceleración de pérdidas netas wireless
Concentración de inversiones	Estructural	Media	Medio	Permanente	Sky Harbour >20% de activos del balance

10.1 Mecanismos de Mitigación

Riesgo Starlink: Mitigación parcial mediante la densificación de red de fibra en mercados existentes, la diferenciación por calidad de servicio (fibra FTTH ofrece menor latencia y mayor fiabilidad que satélite), y el acceso a subvenciones BEAD que reduzcan el coste de despliegue. Sin embargo, no existe mitigación completa contra la mejora continua de Starlink.

Riesgo Sky Harbour: Boston Omaha ha vendido parcialmente su posición (730.095 acciones en FY2025 por 4,1 M USD en ganancias realizadas) y distribuido acciones a GIG (que serán devueltas pre-cierre de la venta). Sin embargo, la posición sigue siendo significativa (~77,8 M USD en balance, ~18% de equity). La diversificación de la cartera de inversiones reduciría este riesgo.

Riesgo de recesión: Los ingresos de billboard son cíclicos pero resilientes en mercados secundarios (menor competencia). Los ingresos de broadband son contracíclicos (la conectividad es un servicio esencial). La estructura de bajo apalancamiento proporciona resistencia financiera.

Key-man risk: La incorporación de David Graff al consejo (enero 2025) y la estructuración del management de subsidiarias (cada ISP conserva su equipo fundador) reducen parcialmente la dependencia de Peterson. Sin embargo, las decisiones de capital allocation permanecen concentradas.

10.2 Posibles Desencadenantes de Escenario Negativo

Un escenario negativo convergente incluiría: (1) fracaso o retraso significativo en el cierre de la venta de GIG, que privaría a la compañía de ~78 M USD de liquidez esperada; (2) caída del precio de SKYH que generase pérdidas adicionales no realizadas; (3) aceleración de la penetración de Starlink en los mercados rurales de BOB, erosionando la base de suscriptores; y (4) recesión económica que contraiga los presupuestos publicitarios de los clientes de Link Media.

La probabilidad de convergencia simultánea de estos factores es baja, pero cada uno de ellos individualmente puede tener impacto material en una compañía de 431 M USD de capitalización.

Fuentes: Análisis propio basado en SEC filings; FCC data; Starlink subscriber reports; Sky Harbour 10-K FY2025; FMI World Economic Outlook abril 2026.

11. Conclusión Final

Boston Omaha Corporation es un holding diversificado que opera en la intersección de tres sectores con características atractivas: publicidad exterior (activos regulados con barreras de entrada), banda ancha rural (infraestructura esencial con potencial de monopolio natural) y gestión de activos/inversiones (incluyendo la participación en Sky Harbour). Con la venta pendiente de GIG, la compañía se concentrará en dos líneas operativas principales, simplificando la estructura del holding.

Evaluación global

La tesis de inversión en Boston Omaha descansa en tres pilares: (1) la propiedad de activos con barreras de entrada que generan flujos de caja predecibles; (2) la capacidad del management para asignar capital de forma disciplinada en sectores fragmentados; y (3) el potencial de revalorización de la participación en Sky Harbour. A agosto de 2026, con un precio de 14,26 USD y un book value de 16,61 USD, la acción cotiza con un descuento del ~14% sobre valor en libros.

Sin embargo, esta tesis enfrenta objeciones legítimas. La compañía no ha demostrado capacidad para generar rentabilidad operativa consolidada después de once años de inversión y más de 530 M USD desplegados. El ROIC negativo implica destrucción de valor económico a nivel agregado. La pérdida del co-fundador Rozek, las controversias en torno a las condiciones de su salida, y la concentración del liderazgo en Peterson representan riesgos de gobernanza no despreciables.

Situación competitiva

En publicidad exterior, Link Media ocupa un nicho viable como operador regional en mercados secundarios, con márgenes en expansión y una estrategia de propiedad del terreno que diferencia su modelo. Sin embargo, su escala (~3.900 estructuras) es modesta y limita las ventajas competitivas en negociación con grandes anunciantes y en acceso a capital frente a los REITs del sector. En banda ancha, BOB opera en mercados rurales con ventajas de monopolio natural local, pero enfrenta la amenaza creciente de Starlink y otros proveedores de conectividad inalámbrica.

Perspectivas futuras

Los catalizadores positivos a corto-medio plazo incluyen: el cierre de la venta de GIG (inyección de ~78 M USD), el uso disciplinado de esos recursos (recompra bajo book value, adquisiciones de vallas, expansión de fibra con subvenciones BEAD), y el potencial alcance de rentabilidad operativa consolidada en FY2027-2028 a medida que las inversiones en fibra maduren y las eficiencias operativas de Link Media continúen expandiéndose.

Los resultados del Q2 2026 (ingresos 22,2 M USD, miss del -24,75% vs. consenso) son preocupantes en la superficie, aunque la distorsión contable derivada de la reclasificación de GIG puede explicar parte de la desviación. Es fundamental analizar el desglose por segmentos en el 10-Q para determinar si los ingresos orgánicos de vallas y banda ancha mantienen su tendencia de crecimiento.

Riesgos principales

Los riesgos de mayor impacto son: (1) la competencia de Starlink en los mercados de BOB, que podría erosionar la proposición de valor del monopolio natural de fibra; (2) la incapacidad de alcanzar rentabilidad operativa, lo que cuestionaría la tesis de compounding de valor; (3) la concentración de la inversión en Sky Harbour, cuya valoración depende de la ejecución de un plan de expansión agresivo; y (4) el key-man risk tras la salida de Rozek.

¿Cómo podría fallar la tesis de inversión?

La tesis principal falla si: (a) Starlink captura cuota significativa en mercados de BOB, haciendo inviable la economía de expansión de fibra; (b) la publicidad exterior pierde relevancia en el mix de medios, comprimiendo tarifas y ocupación; (c) Sky Harbour no logra escalar su modelo y la inversión se deprecia materialmente; (d) el management asigna mal los ingresos de la venta de GIG (por ejemplo, en adquisiciones overpriced o en nuevas líneas de negocio arriesgadas); o (e) la estructura de holding con participaciones minoritarias y vehículos de inversión continúa generando pérdidas no realizadas que erosionan el book value.

Observaciones finales

Boston Omaha es una compañía que cotiza por debajo de su valor en libros, con activos operativos que generan flujos de caja positivos a nivel de segmento pero que no se traducen en rentabilidad consolidada debido a costes corporativos, depreciación de activos adquiridos y volatilidad de inversiones financieras. La venta de GIG simplificará la estructura y proporcionará liquidez, pero la demostración de capacidad para generar retornos por encima del coste de capital sigue pendiente. El inversor debe evaluar si la paciencia requerida y los riesgos asociados son compatibles con su horizonte temporal y tolerancia al riesgo.

Aviso de Limitación de Información: Este informe ha sido elaborado el 14 de agosto de 2026 con información pública disponible hasta esa fecha. Los resultados del Q2 2026 se limitan a cifras headline; el desglose completo por segmentos y el impacto contable de la venta de GIG estarán disponibles con el filing del 10-Q. Las valoraciones y escenarios presentados son estimaciones analíticas, no recomendaciones de inversión. Se recomienda consultar los filings de la SEC, earnings call transcripts y presentaciones a inversores para información actualizada y completa.

Fuentes principales: SEC filings (10-K FY2025, 10-Q Q1 2026, 8-K mayo/agosto 2026); BusinessWire press releases; Supplemental Presentations Q1 2026, Q2 2025; Boston Omaha Annual Letters 2024 y 2023; investor.bostonomaha.com; Google Finance; Yahoo Finance; StockAnalysis.com; Simply Wall St; Quartr.com; Billboard Insider; SignValue; FMI World Economic Outlook abril 2026; FCC Broadband Reports; NTIA BEAD Program; IBISWorld.

Anexo A — Registro de Correcciones (Segunda Edición)

La presente edición corregida incorpora las correcciones derivadas de la revisión editorial independiente realizada el 14 de agosto de 2026. A continuación se detallan todas las incidencias identificadas, clasificadas por gravedad, y las correcciones aplicadas.

Tabla A.1 — Registro completo de correcciones aplicadas

ID	Gravedad	Descripción	Corrección aplicada
C-01	Crítica	FY2021 net income 84,4 M / BPA 3,09 USD incorrectos	Sustituido por cifras auditadas 10-K: 52,7 M USD / 1,82 USD
C-02	Crítica	Ingresos FY2021-2023 estimados con desviaciones (60/90/100 M)	Sustituidos por cifras auditadas: 56,97 / 81,23 / 96,25 M USD
I-01	Importante	Programa recompra: fecha (sept 2024) e importe (30 M) erróneos	Distinguidos dos programas: 20 M USD (julio 2024) y 30 M USD (nov 2025)
I-02	Importante	Inconsistencia ingresos GIG: 25,2 vs 27,2 M USD sin explicación	Ambas cifras mantenidas con nota reconciliación (consolidado vs. standalone)
I-03	Importante	Consenso analistas: 1 analista, Hold, \$25 — datos incorrectos	Actualizado: TD Cowen (Buy, \$20-22) y Wells Fargo (Equal Weight, \$15)
I-04	Importante	Transacción Rozek: solo 120K Clase B citadas	Detallada completa: 210K Clase A + 527.780 Clase B + 51.994 warrants, >19 M USD
I-05	Importante	Total equity FY2025 ~548 M USD / Total assets ~721 M	Corregido a 536,1 M USD equity y ~713 M USD assets (press release oficial)
M-01	Menor	Numeración de páginas errónea (Pág X de Y incorrecto)	Corregida lógica de numeración en plantilla PDF
M-02	Menor	BV/share: fuente no explícita	Añadida referencia a 10-Q Q1 2026 como fuente
M-03	Menor	ROE -2,57% sin periodo temporal	Especificado: TTM a Q1 2026, fuente StockObserver/FiscalAI
M-04	Menor	Beta 0,67 sin fuente ni periodo	Añadido: 5Y Monthly, Google Finance; variabilidad entre fuentes anotada
M-05	Menor	Debt-to-equity: definición no especificada	Añadido: deuda financiera LP / equity total
M-06	Menor	Revenue per subscriber: cálculo mejorable	Añadido rango 832-872 USD con metodología FY anual vs. Q1 anualizado
M-07	Menor	Cotización NYSE desde 2017 — incorrecto	Corregido: originalmente NASDAQ (BOMN), posterior cambio a NYSE (BOC)
M-08	Menor	Seis años consecutivos margen — fuente no citada	Añadida fuente: análisis de SignValue publicado abril 2026
M-09	Menor	Proyecciones Sky Harbour sin fuente específica	Añadida fuente: earnings call Q4 2025 y presentación inversores marzo 2026

Todas las correcciones han sido verificadas contra fuentes primarias (SEC filings, press releases de BusinessWire, datos de Google Finance, Yahoo Finance, StockAnalysis.com, TipRanks, TickerNerd, Benzinga) antes de su incorporación al documento.

Aviso Legal y Descargo de Responsabilidad

Este documento ha sido elaborado por Entérate Finec con fines exclusivamente informativos y educativos. No constituye asesoramiento financiero, recomendación de inversión, oferta ni solicitud de compra o venta de valores o instrumentos financieros. La información contenida en este informe se basa en fuentes públicas consideradas fiables, pero Entérate Finec no garantiza su exactitud, integridad ni actualidad.

Las opiniones, estimaciones y proyecciones expresadas corresponden a la fecha de elaboración del informe (14 de agosto de 2026) y están sujetas a cambios sin previo aviso. Los resultados pasados no son indicativos de resultados futuros. La inversión en valores cotizados conlleva riesgos, incluyendo la posibilidad de pérdida total del capital invertido.

Entérate Finec no tiene relación comercial, patrocinio ni vínculo de ningún tipo con Boston Omaha Corporation ni con ninguna de las empresas mencionadas en este informe. El autor no mantiene posiciones en los valores analizados a la fecha de publicación.

Este informe cumple con los principios generales del Reglamento Delegado (UE) 2016/958 en materia de presentación objetiva de recomendaciones de inversión, aunque Entérate Finec no está sujeta a supervisión de la CNMV ni de ningún regulador financiero.

Se prohíbe la reproducción total o parcial de este documento sin autorización expresa del autor.