The New York Times Company

NYT · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 08/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 68.40 USD

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

Empresa:	8.70/10
Oportunidad:	7.10/10
NOTA FINAL:	7.80/10

ESPERAR

Riesgo: Medio

Calidad apoyada por marca y paquete. A 68,40 USD conviene esperar descuento o más conversión.

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

NYT reúne información, juegos, recetas y deporte en un paquete que favorece recurrencia y uso.

El PDF cita 13,76 millones de suscriptores sólo digitales, ventas trimestrales de 769 millones USD y BPA ajustado de 0,68.

Valoración y exigencias del precio

Referencia del 08/11/2026: 68,40 USD por título. A 68,40 USD son 23,3 veces el BPA esperado de 2,94 y 27,4 veces los 2,50 diluidos LTM.

Los 436 millones USD de caja libre acumulada incluyen estacionalidad y cobros. El contenido y el producto digital requieren gasto continuo.

El PDF cita 1.300 millones USD en efectivo y valores. La fila de deuda cero no elimina obligaciones de arrendamiento y otros usos.

Sensibilidad de 2,20 por 18 da 39,60 USD, 3 por 22 da 66 y 3,50 por 28 da 98.

Subir suscripciones y precio requiere gasto editorial y captación. Medir rentabilidad del paquete tras promociones.

Mayor venta cruzada puede elevar ingreso por cliente. Menos tráfico de buscadores y promociones pueden limitar monetización.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Faltan bajas comparables por cohorte y caja normalizada. Fecha de domingo corresponde al PDF.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8.7, oportunidad 7.1, final 7.8. Calidad apoyada por marca y paquete. A 68,40 USD conviene esperar descuento o más conversión.

Mantener mientras suscripciones y precios sostengan caja tras contenido.

Mantener mientras suscripciones y precios sostengan caja tras contenido.

Reducir si baje retención y aumente coste de adquisición.

Vender si el paquete pierda valor para el lector de forma persistente.

Mayor venta cruzada puede elevar ingreso por cliente. Menos tráfico de buscadores y promociones pueden limitar monetización.

Faltan bajas comparables por cohorte y caja normalizada. Fecha de domingo corresponde al PDF.

Versión 2: 69,60 USD frente a 68,40 en este informe. La fecha de domingo identifica el informe. La deuda financiera de la tabla se distingue de las obligaciones operativas. El valor depende de suscripciones, retención y conversión anual de caja, con costes de integración separados.

Qué vigilamos

• Mantener mientras suscripciones y precios sostengan caja tras contenido.

Fuentes y alcance

ProResearch de The New York Times Company

The New York Times Company

NYT · v3 · Report 08/11/2026 · Reference 68.40 USD

Company 8.70/10 | Opportunity 7.10/10 | Overall 7.80/10

WAIT

Risk: Medium

Brand and bundle support quality. At USD 68.40, wait for discount or better conversion.

Business, developments and cash

NYT bundles news, games, cooking and sports to support recurrence and engagement.

The PDF cites 13.76 million digital-only subscribers, USD 769 million quarterly revenue and adjusted EPS of 0.68.

Valuation and price expectations

Report reference on 08/11/2026: 68.40 USD per share. USD 68.40 is 23.3 times forecast EPS of 2.94 and 27.4 times trailing diluted 2.50.

USD 436 million year-to-date free cash includes seasonality and collections. Content and digital products require ongoing spending.

The report cites USD 1.3 billion in cash and securities. A zero debt row leaves leases and other obligations.

Sensitivities are USD 39.60 at 2.20 times 18, 66 at 3 times 22 and 98 at 3.50 times 28.

Subscriptions and pricing require editorial and acquisition spend. Track bundle economics after promotions.

Cross-selling may increase revenue per user. Search traffic loss and promotions may cap monetization.

Risks and monitoring

Comparable cohort churn and normalized cash are unresolved. The Sunday date belongs to the PDF.

Conclusion and independent score judgments

Business 8.7, opportunity 7.1, overall 7.8. Brand and bundle support quality. At USD 68.40, wait for discount or better conversion.

Hold while subscriptions and pricing fund content and leave cash.

Hold while subscriptions and pricing fund content and leave cash.

Reduce if retention falls as acquisition cost rises.

Sell if the bundle durably loses reader value.

Cross-selling may increase revenue per user. Search traffic loss and promotions may cap monetization.

Comparable cohort churn and normalized cash are unresolved. The Sunday date belongs to the PDF.

Version 2: USD 69.60 versus 68.40 in this report. The Sunday date identifies the report. The table's financial debt is separate from operating obligations. Value depends on subscriptions, retention and annual cash conversion, with integration cost separated.

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.