The New York Times Company

NYT · Revisión v4 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 15/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 72.80 USD

Publicación en la web: 19/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.70/10
Oportunidad:	6.80/10
NOTA FINAL:	7.70/10

ESPERAR

Riesgo: Medio

Mantener con seguimiento de caja y reinversión. Esperar en la nueva entrada. 72,80 USD sobre 2,95 de BPA previsto da 24,68 veces. El caso normalizado central de 61,60 usa 2,80 a 22 veces. Para justificar prima se necesita más beneficio por suscriptor sin deteriorar retención.

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

Periodismo y productos de hábito crean una relación directa de suscripción. El valor depende de retención y precio después de costes editoriales, tecnología y captación.

Q3 con ingresos de unos 769 millones USD y BPA ajustado de 0,68. La suscripción digital crece 14,6%, con 420.000 altas netas. El FCF de unos 436 millones es acumulado del año, no trimestral.

Valoración y exigencias del precio

Referencia del 15/11/2026: 72,80 USD por título. 72,80 USD sobre 2,95 de BPA previsto da 24,68 veces. El caso normalizado central de 61,60 usa 2,80 a 22 veces. Para justificar prima se necesita más beneficio por suscriptor sin deteriorar retención.

La caja tras capex y desarrollo debe cubrir contenido y marketing recurrentes. Separar reembolsos, circulante y adquisiciones. Las distribuciones de 276 millones acumuladas no se suman otra vez al FCF del mismo periodo.

La liquidez financia adquisiciones y reserva editorial. Una conversación para comprar Letterboxd no equivale a acuerdo cerrado ni desembolso definitivo; valorar retorno después de precio y costes si se concreta.

Sensibilidad de BPA normalizado por múltiplo en USD: 2 × 17 = 34, 2,8 × 22 = 61,6, 3,6 × 26 = 93,6. Son escenarios comparables al corte con supuestos distintos de beneficio y valoración.

BPA económico 2,80 creciendo 6–10% cinco años y múltiplo terminal 21 daría 79–95 USD antes de distribuciones, 1,7–5,5% anual. El retorno exige cobrar por paquetes mientras se financia contenido de calidad.

El precio directo y hábitos de Games y Cooking reducen dependencia de búsqueda. La objeción es que IA y plataformas reduzcan captación y eleven su coste. Litigios favorables no son beneficio recurrente probado.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Sustitución, reputación, coste editorial y gobernanza de clases. Diferenciar audiencia gratuita y suscriptores que pagan.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8.7, oportunidad 6.8, final 7.7. Mantener con seguimiento de caja y reinversión. Esperar en la nueva entrada. 72,80 USD sobre 2,95 de BPA previsto da 24,68 veces. El caso normalizado central de 61,60 usa 2,80 a 22 veces. Para justificar prima se necesita más beneficio por suscriptor sin deteriorar retención.

Mantener mientras el crecimiento de ingresos por suscriptor preserve retención y financie redacción y tecnología.

Mantener mientras el crecimiento de ingresos por suscriptor preserve retención y financie redacción y tecnología.

Reducir si el coste de captación y descuentos absorbe precio y cae el beneficio por suscriptor.

Vender si la relación directa deja de retener clientes y el deterioro editorial impide sostener caja después de inversión.

El precio directo y hábitos de Games y Cooking reducen dependencia de búsqueda. La objeción es que IA y plataformas reduzcan captación y eleven su coste. Litigios favorables no son beneficio recurrente probado.

Sustitución, reputación, coste editorial y gobernanza de clases. Diferenciar audiencia gratuita y suscriptores que pagan.

Versión 3 con referencia anterior de 68.40 USD y nueva de 72.80. El mismo Q3 muestra 420.000 altas digitales y mayor precio por usuario. El FCF acumulado no es trimestral y una posible adquisición necesita financiación y retorno antes de asumir sinergias.

Qué vigilamos

• Mantener mientras el crecimiento de ingresos por suscriptor preserve retención y financie redacción y tecnología.

Fuentes y alcance

ProResearch de The New York Times Company

The New York Times Company · información del emisor

The New York Times Company

NYT · v4 · Report 15/11/2026 · Reference 72.80 USD

Company 8.70/10 | Opportunity 6.80/10 | Overall 7.70/10

WAIT

Risk: Medium

Hold while monitoring cash and reinvestment. Wait to initiate a new position. USD 72.80 on forecast EPS USD 2.95 is 24.68 times. The USD 61.60 normalized base uses USD 2.80 at twenty-two times. A premium requires higher earnings per subscriber without harming retention.

Business, developments and cash

Journalism and habit-forming products create direct subscriptions. Value depends on retention and pricing after editorial, technology and acquisition costs.

Q3 revenue was about USD 769 million and adjusted EPS USD 0.68. Digital subscription revenue grew 14.6% with 420,000 net additions. Roughly USD 436 million free cash is year-to-date, not quarterly.

Valuation and price expectations

Report reference on 15/11/2026: 72.80 USD per share. USD 72.80 on forecast EPS USD 2.95 is 24.68 times. The USD 61.60 normalized base uses USD 2.80 at twenty-two times. A premium requires higher earnings per subscriber without harming retention.

Cash after capex and development must cover recurring content and marketing. Separate refunds, working capital and acquisitions. Year-to-date distributions of USD 276 million are not added again to the same-period free cash.

Liquidity funds acquisitions and editorial reserves. Talks about Letterboxd do not establish a closed agreement or final payment; assess returns after price and costs if completed.

Cutoff sensitivity in USD, using normalised EPS times a multiple: 2 × 17 = 34, 2.8 × 22 = 61.6, 3.6 × 26 = 93.6. These cases use different earning and valuation assumptions.

Economic EPS USD 2.80 growing 6–10% for five years at twenty-one times gives USD 79–95 before distributions, 1.7–5.5% annually. Returns require bundle monetization while funding quality content.

Direct pricing and Games and Cooking habits reduce search reliance. AI and platforms may reduce acquisition and increase cost. Favorable litigation is not proven recurring profit.

Risks and monitoring

Substitution, reputation, editorial cost and dual-class governance. Separate free audience from paying subscribers.

Conclusion and independent score judgments

Business 8.7, opportunity 6.8, overall 7.7. Hold while monitoring cash and reinvestment. Wait to initiate a new position. USD 72.80 on forecast EPS USD 2.95 is 24.68 times. The USD 61.60 normalized base uses USD 2.80 at twenty-two times. A premium requires higher earnings per subscriber without harming retention.

Hold while revenue per subscriber growth preserves retention and funds journalism and technology.

Hold while revenue per subscriber growth preserves retention and funds journalism and technology.

Reduce if acquisition costs and discounts absorb pricing and profit per subscriber falls.

Sell if the direct relationship stops retaining customers and editorial deterioration prevents cash generation after investment.

Direct pricing and Games and Cooking habits reduce search reliance. AI and platforms may reduce acquisition and increase cost. Favorable litigation is not proven recurring profit.

Substitution, reputation, editorial cost and dual-class governance. Separate free audience from paying subscribers.

Version 3 had a reference of 68.40 USD versus 72.80 now. The same Q3 shows 420,000 digital additions and higher revenue per user. Year-to-date free cash is not quarterly and a potential acquisition needs funding and returns before assuming synergies.

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.