Verisign

VRSN · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 06/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 312.10 USD

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

Empresa:	9.00/10
Oportunidad:	6.20/10
NOTA FINAL:	7.50/10

ESPERAR

Riesgo: Medio-alto

Franquicia de alta calidad con múltiplo exigente. Esperar para ampliar.

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

Verisign opera registros de dominios con acuerdos exclusivos. El efecto de red del dominio y la fiabilidad sostienen demanda.

El PDF recoge 443 millones USD de ventas, 182,5 millones de dominios y BPA diluido de 2,35. Cita una pérdida operativa de 7,5 millones por activos en venta.

Valoración y exigencias del precio

Referencia del 06/11/2026: 312,10 USD por título. A 312,10 USD son 32,3 veces los 9,65 previstos y 33,6 veces los 9,29 diluidos LTM.

El cobro de renovaciones sostiene caja, con obligaciones de servicio. Mantener capex de infraestructura y seguridad y normalizar anticipos.

La deuda de 1.791 millones USD y el patrimonio negativo deben interpretarse con recompras y flujo operativo. El balance requiere liquidez para renovar financiación.

Sensibilidad de 8,50 por 20 da 170 USD, 10 por 27,5 da 275 y 12 por 32 da 384.

La infraestructura requiere inversión continua. Los precios dependen de contratos y autorizaciones y no pueden crecer libremente.

La base de dominios puede sostener crecimiento con coste marginal bajo. Restricciones de precio o menores renovaciones debilitan el retorno.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Riesgo de renovación contractual, ciberseguridad y calidad de nuevas altas. Falta observar retención de las cohortes recientes.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 9, oportunidad 6.2, final 7.5. Franquicia de alta calidad con múltiplo exigente. Esperar para ampliar.

Mantener mientras la base de dominios, las renovaciones y los acuerdos sostengan caja.

Mantener mientras la base de dominios, las renovaciones y los acuerdos sostengan caja.

Reducir si se reduzcan renovaciones y capacidad de monetizar mientras crece el apalancamiento.

Vender si una pérdida duradera de derechos o demanda deshaga la economía del registro.

La base de dominios puede sostener crecimiento con coste marginal bajo. Restricciones de precio o menores renovaciones debilitan el retorno.

Riesgo de renovación contractual, ciberseguridad y calidad de nuevas altas. Falta observar retención de las cohortes recientes.

Versión 2: 304,60 USD frente a 312,10 en este informe. La referencia sube con una tesis dependiente de los contratos de registro. La pérdida trimestral de 7,5 millones es antes de impuestos y no se extrapola. Las condiciones regulatorias siguen delimitando precio y retorno.

Qué vigilamos

• Mantener mientras la base de dominios, las renovaciones y los acuerdos sostengan caja.

Fuentes y alcance

ProResearch de Verisign

Verisign

VRSN · v3 · Report 06/11/2026 · Reference 312.10 USD

Company 9.00/10 | Opportunity 6.20/10 | Overall 7.50/10

WAIT

Risk: Medium-high

High-quality franchise at a demanding multiple. Wait to add.

Business, developments and cash

Verisign operates domain registries under exclusive agreements. Domain network effects and reliability support demand.

The PDF shows USD 443 million sales, 182.5 million domains and diluted EPS of 2.35. It cites a USD 7.5 million operating loss on assets held for sale.

Valuation and price expectations

Report reference on 06/11/2026: 312.10 USD per share. USD 312.10 implies 32.3 times forecast EPS of 9.65 and 33.6 times trailing diluted 9.29.

Renewal collections support cash alongside service obligations. Retain infrastructure and security capex and normalize prepayments.

USD 1,791 million debt and negative book equity need buyback and operating cash context. Liquidity is needed for refinancing.

Sensitivities are USD 170 at 8.50 times 20, 275 at 10 times 27.5 and 384 at 12 times 32.

Infrastructure needs continuous investment. Contractual pricing and approvals constrain growth.

Domain growth can have low marginal cost. Pricing restrictions or fewer renewals weaken returns.

Risks and monitoring

Contract renewal, cybersecurity and quality of new registrations matter. Recent cohort retention remains open.

Conclusion and independent score judgments

Business 9, opportunity 6.2, overall 7.5. High-quality franchise at a demanding multiple. Wait to add.

Hold while domains, renewals and agreements sustain cash.

Hold while domains, renewals and agreements sustain cash.

Reduce if renewal and monetization weaken while leverage rises.

Sell if lasting loss of rights or demand breaks registry economics.

Domain growth can have low marginal cost. Pricing restrictions or fewer renewals weaken returns.

Contract renewal, cybersecurity and quality of new registrations matter. Recent cohort retention remains open.

Version 2: USD 304.60 versus 312.10 in this report. The reference rises against a thesis dependent on registry contracts. The quarterly USD 7.5 million loss is pretax and not extrapolated. Regulatory terms continue to constrain pricing and returns.

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.