The New York Times Company

NYT · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 25/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 69.60 USD

Publicación en la web: 29/10/2026 · Revisión editorial: 29/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.50/10
Oportunidad:	6.50/10
NOTA FINAL:	7.20/10

Mantener / esperar

Riesgo: Medio

Mantener / esperar a 69,60 USD. Marca, paquetes y balance destacan; impuestos temporales y SBC reducen la rentabilidad de caja que parece ofrecer el precio.

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

La ventaja es una relación directa que combina noticias, Games, Cooking y The Athletic. La marca, el hábito y el paquete sostienen retención y precios; producir periodismo y vídeo de calidad sigue siendo un coste económico, no una inversión gratuita en crecimiento.

El informe del 25/10 recoge 280.000 altas digitales netas y crecimiento del 16,4% en ingresos digitales de suscripción. El comunicado oficial de agosto muestra ventas trimestrales de 762,455 MUSD, frente a 755,8 en la tabla del proveedor; se conserva la discrepancia, sin mezclar bases. El beneficio ajustado por acción de 0,69 no es el GAAP de 0,57.

H 1 produjo 286,500 MUSD de CFO y gastó20,834 en capex: FCF de 265,666. Tras 39,262 de SBC queda 226,404 antes de normalizar el efecto fiscal. La previsión de 60 MUSD de menor pago fiscal es anual y mayormente temporal; no se resta íntegra al semestre ni se extrapola su ahorro como perpetuo. Las compras de bonos de tesorería no son todo capex operativo.

Crecimiento de usuarios y ARPU debe pagarse con contenido, marketing, desarrollo y vídeo, ya presentes en gasto/capex. Recompras y dividendos salen de la misma caja; no se añaden otra vez al retorno si el modelo ya reparte el flujo. El balance permite invertir sin depender de refinanciación, pero no prueba el retorno de cada iniciativa.

Valoración y exigencias del precio

A 69,60 USD y capitalización aproximada de 11.200 MUSD, un requisito ilustrativo de caja económica del 4,5% equivale a 504 MUSD anuales. No es un umbral del método. La rentabilidad FCF del 5,55% del proveedor precede SBC y el ajuste fiscal: exigir conversión repetible es más útil que aceptar un PER ajustado de 23,7 sin revisar sus exclusiones.

Escenario propio a 2031:450 MUSD de caja económica inicial que crece 8% anual llegaría a 661 MUSD;18 veces ese flujo daría 11.902 MUSD de valor nominal del negocio. Con 350, crecimiento 4% y 15 veces, serían 6.387 MUSD. No son valores presentes ni rentabilidades esperadas: faltan dividendos fechados, capital retenido y un descuento coherente. No sumo toda la liquidez a esos valores ni supongo cobros por litigios. Alphabet no es un comparable de periodismo: publicidad, escala y capital difieren; contrasto crecimiento y conversión del propio emisor.

Empresa 8,5 por franquicia, recurrencia y financiación robusta, con control accionarial y dependencia de plataformas como límites. Oportunidad 6,5 porque el precio exige mantener crecimiento y caja después de todos los costes. Final 7,2 expresa una buena empresa sin margen evidente para nueva compra; no es una media. Menor precio o mejora recurrente de conversión podrían cambiar el juicio.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor argumento contra esperar es que el paquete eleve ARPU y retención con coste incremental moderado; las altas y el crecimiento digital lo apoyan. Lo contrastaría con margen y caja, no sólo usuarios. Si vídeo exige gasto persistente o IA reduce adquisición y hábito, una prima de calidad puede comprimirse. El original describe litigios y alegaciones, no hechos judicialmente probados; no se presupone desenlace ni indemnización.

El emisor informó1.220 MUSD de caja y valores negociables en junio, y sin deuda financiera dispuesta; los 661 del resumen no representan todo ese perímetro. Una parte debe sostener operaciones, pensiones, litigios y reinversión. No se considera íntegra excedentaria ni se resta dos veces el mismo coste de SBC mediante retenciones y recompras. La protección del balance no elimina riesgo de valoración o derechos de control.

Conclusión y justificación de las notas

Mantener / esperar a 69,60 USD. La relación directa y el balance justifican conservar la tesis de calidad, pero no una compra automática al múltiplo actual. Esperar para nuevas entradas no equivale a vender una posición existente.

Podemos estar equivocados si el paquete escala sin que los costes crezcan igual. Cambiaría de opinión con crecimiento de ARPU y retención acompañado de caja después de SBC e impuestos normalizados durante varios periodos; una estimación de 15 millones de abonados por sí sola no basta.

El menor respaldo está en la caja normalizada tras el beneficio fiscal y en el retorno incremental del vídeo. Original completo y secciones primarias de agosto contrastadas al corte; sin certificar todos los litigios, contratos o cobros futuros. No se utilizan resultados posteriores a 25/10.

Qué vigilamos

- Contrastar ARPU, retención y margen con crecimiento de gasto en periodismo, marketing y vídeo.
- Conciliar caja después de SBC y efectos fiscales temporales con distribución y capital retenido.

Fuentes y alcance

Original authorized ProResearch NYT, all11 pages, including financial tables pp4–5 and tax/cost discussion pp7–11. Private bytes retained. | 2026-10-25 | original-cutoff

www.sec.gov · nyt 20260630 | 2026-08-05 | original-cutoff

www.sec.gov · pressrelease6302026 | 2026-08-05 | original-cutoff

The New York Times Company

NYT · v2 · Report 25/10/2026 · Reference 69.60 USD

Company 8.50/10 | Opportunity 6.50/10 | Overall 7.20/10

Hold / wait

Risk: Medium

Hold / wait at USD 69.60. Brand, bundles and the balance sheet stand out; temporary tax benefits and SBC reduce the apparent cash return.

Business, developments and cash

The advantage is a direct relationship combining news, Games, Cooking and The Athletic. Brand, habit and bundles support retention and pricing; producing journalism and video remains a real economic cost.

The 25 October original reports 280,000 net digital additions and 16.4% digital subscription growth. The August issuer release shows quarterly revenue of USD 762.455 million against 755.8 in the provider table; the discrepancy is retained rather than blended. Adjusted EPS 0.69 differs from GAAP 0.57.

H 1 CFO of 286.500 less capex 20.834 gives FCF 265.666 million. Deducting SBC 39.262 leaves 226.404 before tax normalization. The projected 60 million cash-tax benefit is annual and mostly temporary; it is not wholly deducted from H 1 or capitalized forever. Treasury security purchases are not all operating capex.

Subscriber and ARPU growth requires content, marketing, development and video already funded in expenses/capex. Dividends and buybacks use the same cash and are not added twice to a model distributing that flow. The balance sheet supports investment without refinancing dependence but does not prove each project return.

Valuation and price expectations

At USD 69.60 and approximate equity capitalization of 11.2 billion, an illustrative 4.5% economic cash requirement means 504 million a year, not a methodology threshold. The provider 5.55% FCF yield precedes SBC and tax normalization; repeatable conversion matters more than accepting 23.7 times adjusted earnings without examining exclusions.

Own 2031 scenario: initial economic cash of 450 million growing 8% annually reaches 661 million;18 times gives nominal operating equity value of 11.902 billion. At 350 million,4% growth and 15 times, it is 6.387 billion. These are not present values or expected returns: dated distributions, retained capital and a coherent discount are still needed. No full liquidity balance or assumed litigation awards are added. Alphabet differs in advertising, scale and capital; the issuer operating record is the comparison.

Company 8.5 reflects franchise, recurrence and financial strength with control rights and platforms limiting certainty. Opportunity 6.5 reflects the growth and post-cost cash required by the price. Overall 7.2 is an independent quality-without-clear-entry-margin judgment, not an average. A lower price or durable conversion improvement could change it.

Risks and monitoring

The strongest argument against waiting is profitable bundle scaling through higher ARPU and retention; subscriber growth supports it. Margins and cash must follow. Persistent video spending or AI pressure on acquisition and habit could compress the quality premium. The original describes lawsuits and allegations, not adjudicated facts; no outcome or award is assumed.

The issuer reported USD 1.22 billion cash and marketable securities in June and no drawn financial debt; the provider 661 million figure is a narrower perimeter. Operations, pensions, litigation and investment need funding. Not all liquidity is surplus, and withholding/buybacks are not charged again as the same SBC cost. Financial strength does not remove valuation or control-right risk.

Conclusion and independent score judgments

Hold / wait at USD 69.60. Direct relationships and financial strength sustain the quality thesis, not an automatic purchase at the current multiple. Waiting for a new entry is distinct from selling an existing position.

Waiting could be wrong if bundles scale without proportional costs. Several periods of ARPU/retention growth with cash after SBC and normalized taxes would change the view; a 15 million subscriber ambition alone would not.

The least supported parts are post-tax-benefit normalized cash and incremental video returns. The complete original and selected August primary sections were reviewed through cutoff, without certifying every lawsuit, contract or future receipt. Results after 25 October are excluded.

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.