DoorDash Inc

DASH · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 185.90 USD

Publicación en la web: 28/10/2026 · Revisión editorial: 28/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.30/10
Oportunidad:	6.80/10
NOTA FINAL:	7.40/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

DoorDash tiene una red local de consumidores, comercios y repartidores que refuerza frecuencia y escala. El informe del 23/10/2026 se evalúa a 185,90 USD con horizonte de cinco a diez años. La oportunidad depende de convertir esa red en caja atribuible después del coste de expandirla.

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

DoorDash tiene una red local de consumidores, comercios y repartidores que refuerza frecuencia y escala. El informe del 23/10/2026 se evalúa a 185,90 USD con horizonte de cinco a diez años. La oportunidad depende de convertir esa red en caja atribuible después del coste de expandirla.

Q2 produjo ventas de 4.454 millones de USD, +36%; la primaria separa +24% excluyendo Deliveroo. Los pedidos crecen 27%, o 17% sin Deliveroo. El beneficio GAAP atribuible es 200 millones y BPA diluido 0,46; el PDF lo llama ajustado en su resumen. Su tabla LTM muestra BPA 1,90 frente a 5,10 en cabecera. El resultado operativo primario de 156 millones también difiere de los 172 del PDF; se prioriza la tabla corporativa y se preserva la contradicción.

En enero–junio, CFO de 1.538 millones menos PPE de 118 y software capitalizado de 258 concilia FCF de 1.162 millones. Se carga SBC de 580 añadida a CFO y otros 132 de SBC capitalizada no pagada en efectivo: quedan 450 millones como sensibilidad económica antes de M&A y financiación. Esa remuneración capitalizada no está incluida en los 258 de pagos de software; no se descuenta el software otra vez ni se añade una penalización separada por la misma dilución. El FCF trimestral primario es 742 millones frente a 883 en el PDF.

El semestre usa además 30 millones en adquisiciones, 20 en contraprestación diferida y 1.049 en recompras. Caja de junio: 4.424 millones, inversiones cortas 923 y largas 869; no se suman como excedente automático los 422 restringidos ni los 513 en procesadores de pago. Los convertibles tienen principal de 2.750 millones al 0%, vencimiento 15/05/2030; cupón cero no elimina principal ni posible dilución. Alquileres de 578 millones y necesidades de liquidación reducen flexibilidad. La tecnología, autonomía y nuevas categorías ya consumen gasto/capex; no se devuelve ese coste por llamarlo inversión de crecimiento.

Valoración y exigencias del precio

Un escenario contemporáneo de BPA económico normalizado de 3–5 USD y 25–30 veces produce 75–150 USD. Es una hipótesis de mejora frente a 1,90 USD LTM, no una cifra realizada ni un valor intrínseco validado. A 185,90 USD se exigen 6,20 USD a 30 veces o 7,44 a 25 veces. El consenso del PDF de 5,99 para 2026 no sustituye ese puente: base y ajustes no se reconstruyen como caja económica.

La expansión de publicidad, pedidos y mejores cohortes puede llevar a ese beneficio, pero debe financiarse. La guía anual de SBC es 1.200–1.300 millones; el calendario de pagos a comercios reduciría FCF de 2026 en 700–800 millones según la empresa. Es calendario, no pérdida económica permanente ni ahorro que pueda añadirse sin conciliación. No se anualizan los 450 millones semestrales ni se reparte toda la caja antes de compras, reservas y principal. No se estima una TIR a cinco años con falsa precisión.

Uber es el contraste más cercano por plataforma logística, mientras un restaurante como Shake Shack requiere otro capital y mezcla de márgenes. Tampoco Uber es idéntico por movilidad, fiscalidad y geografías. No se usan múltiplos de pares sin conciliación ni el target de analistas como valor propio. El adverso conjunto combina pedidos más lentos, incentivos, salarios/seguros más caros y menor múltiplo: 3 USD a 25 veces da 75 USD. La recuperación del beneficio por acción es el supuesto decisivo.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Regulación del trabajo, seguros, competencia e integración internacional pueden absorber la mejora de escala. El crecimiento adquirido no es gratis ni puro orgánico. Los beneficios de la plataforma tecnológica global se esperaban en el primer semestre de 2027; no se reconocen como ahorro realizado en junio de 2026. El balance de junio tampoco es una certificación de caja libre disponible el día del informe.

La mejor objeción a esperar es que membresías y publicidad mejoran la frecuencia y el beneficio por pedido, con crecimiento de ventas sin Deliveroo de 24% y EBITDA ajustado de 914 millones. Esa evidencia respalda un negocio que mejora; la cautela no se basa sólo en una caída bursátil. Pero EBITDA ajustado excluye costes relevantes y no garantiza caja después de remuneración y expansión.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 8,3/10. Red, ejecución y nuevas categorías respaldan buena calidad; presión regulatoria, costes físicos e integración limitan su previsibilidad como negocio propietario.

Oportunidad: 6,8/10. El precio ya exige rentabilidad por acción bastante superior a la realizada. Mejora plausible no equivale a margen suficiente si SBC, tecnología y liquidaciones absorben caja.

Nota Final: 7,4/10. Juicio independiente de negocio, valoración, financiación y confianza; no media de las otras notas. Esperar una nueva entrada. La conclusión no presupone cartera del lector ni convierte la ausencia de compra en venta.

Por qué podemos estar equivocados: mejores cohortes, publicidad e integración pueden elevar caja por acción más deprisa de lo previsto. Qué dato nos haría cambiar de opinión: evidencia corporativa reiterada de FCF normalizado después de SBC, inversión y liquidaciones, con crecimiento orgánico rentable y vencimientos financiados.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: el margen de nuevas categorías y autonomía y la conversión de estimaciones de BPA en caja atribuible. Los escenarios son ilustrativos, no probabilidades ni predicciones registradas. Se conserva referencia de 185,90 USD del 23/10/2026 y publicación editorial del 28/10/2026.

Qué vigilamos

• Contrastar crecimiento orgánico y caja después de SBC, software y liquidaciones en publicaciones posteriores.

• Revisar rentabilidad de nuevas categorías y financiación del principal 2030 antes de atribuir toda la liquidez a reparto.

Fuentes y alcance

ProResearch DASH — original privado pp1–11 | 2026-10-23 | Lectura íntegra del original autorizado

DoorDash — Q2 2026, resultados y conciliaciones | 2026-08-05 | HTML y tablas dirigidas: resultados, balance, caja, guía y software capitalizado

DoorDash — cierre de convertibles 2030 | 2025-05-30 | Anuncio corporativo de cierre y condiciones del principal

DoorDash Inc

DASH · v2 · Report 23/10/2026 · Reference 185.90 USD

Company 8.30/10 | Opportunity 6.80/10 | Overall 7.40/10

Wait

Risk: Medium-high

DoorDash has a local network of consumers, merchants and couriers that reinforces frequency and scale. The 23/10/2026 report is assessed at 185.90 USD over five to ten years. The opportunity depends on turning that network into attributable cash after funding expansion.

Business, developments and cash

DoorDash has a local network of consumers, merchants and couriers that reinforces frequency and scale. The 23/10/2026 report is assessed at 185.90 USD over five to ten years. The opportunity depends on turning that network into attributable cash after funding expansion.

Q2 generated revenue of USD 4,454 million, up 36%; the primary release separates 24% growth excluding Deliveroo. Orders rose 27%, or 17% excluding Deliveroo. Attributable GAAP earnings are USD 200 million and diluted EPS is 0.46; the PDF summary calls it adjusted. Its LTM table shows EPS of 1.90 versus 5.10 in the headline. Primary operating income of USD 156 million also differs from 172 million in the PDF; the corporate table is prioritized and the contradiction preserved.

For January–June, CFO of USD 1,538 million less PPE of 118 and capitalized software of 258 reconciles to FCF of 1,162 million. SBC of 580 added back in CFO and another 132 of capitalized, unpaid SBC are charged economically, leaving an illustrative USD 450 million before acquisitions and financing. That capitalized remuneration is not included in the 258 of software cash payments; software is not deducted again and the same dilution is not charged separately. Primary quarterly FCF is USD 742 million versus 883 million in the PDF.

The half year also uses USD 30 million for acquisitions, 20 for deferred consideration and 1,049 for buybacks. June cash is USD 4,424 million, short-term investments 923 and long-term investments 869; restricted cash of 422 and funds at payment processors of 513 are not automatically counted as surplus. Convertible notes have USD 2,750 million principal, a 0% coupon and maturity on 15/05/2030; zero coupon does not eliminate principal or potential dilution. Leases of USD 578 million and settlement needs reduce flexibility. Technology, autonomy and new categories already consume expenses and capex; those costs are not added back simply because they fund growth.

Valuation and price expectations

A contemporary scenario of normalized economic EPS of 3–5 USD at 25–30 times produces 75–150 USD. This assumes improvement from LTM EPS of 1.90 USD; it is neither realized earnings nor validated intrinsic value. At 185.90 USD, the price requires 6.20 USD at 30 times or 7.44 at 25 times. PDF consensus of 5.99 for 2026 does not replace the bridge: its basis and adjustments are not reconstructed as economic cash.

Advertising, orders and improving cohorts could lift earnings, but expansion must be funded. Annual SBC guidance is USD 1,200–1,300 million; merchant-payment timing would reduce 2026 FCF by USD 700–800 million according to the company. That is timing, not a permanent economic loss or a saving that can be added back without reconciliation. The half-year USD 450 million is not annualized, and all cash is not distributed before acquisitions, reserves and principal. No five-year IRR is estimated with false precision.

Uber is the closer comparison as a logistics platform, whereas a restaurant such as Shake Shack requires different capital and margins. Uber is also different in mobility, tax and geography. Unreconciled peer multiples and analyst targets are not used as own valuation. A joint downside combines slower orders, incentives, higher pay and insurance costs and a lower multiple: 3 USD at 25 times gives 75 USD. Per-share earnings improvement is the decisive assumption.

Risks and monitoring

Labor regulation, insurance, competition and international integration can absorb scale benefits. Acquired growth is neither free nor purely organic. Benefits from the global technology platform were expected in the first half of 2027; they are not recognized as savings realized in June 2026. The June balance sheet is also not a certificate of free cash available on the report date.

The strongest objection to waiting is that memberships and advertising improve frequency and profit per order, with 24% revenue growth excluding Deliveroo and adjusted EBITDA of USD 914 million. This supports an improving business; caution is not based solely on a share-price decline. However, adjusted EBITDA excludes material costs and does not guarantee cash after compensation and expansion.

Conclusion and independent score judgments

Company: 8.3/10. Network effects, execution and new categories support good quality; regulatory pressure, physical costs and integration limit owner-level predictability.

Opportunity: 6.8/10. The price already requires per-share profitability well above realized earnings. Plausible improvement does not establish a sufficient cushion if SBC, technology and settlements absorb cash.

Overall: 7.4/10. A separate judgment on business, valuation, financing and confidence, not an average of the other scores. Wait for a new entry. This does not assume the reader's portfolio or turn the absence of a buy into a sell.

Why we could be wrong: improving cohorts, advertising and integration could lift per-share cash faster than assumed. What would change our view: repeated corporate evidence of normalized FCF after SBC, investment and settlements, with profitable organic growth and funded maturities.

Least-supported valuation component: margins in new categories and autonomy, and conversion of EPS estimates into attributable cash. The scenarios are illustrative, not probabilities or registered predictions. The 185.90 USD reference of 23/10/2026 and editorial publication of 28/10/2026 remain separate.

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.