DigitalOcean

DOCN · ANÁLISIS PROFUNDO

Fecha del informe: 15/10/2026 | reference_price: 109.30 USD | Editorial: 21/10/2026

NOTA FINAL: 6.80/10 | Empresa: 8.00/10 | Oportunidad actual: 6.20/10

ESPERAR / VIGILAR · Alto

La aceleración hacia inferencia de IA es tangible, con una propuesta de nube sencilla para desarrolladores y clientes crecientes. El precio de 109,30 USD exige que esa demanda se convierta en caja por acción pese a inversión, financiación de equipos y dilución. El crecimiento de ARR no basta para llamar barata a la acción.

Novedades y tesis

En Q2 2026 las ventas alcanzan 281,2 millones USD, +29%; ARR de clientes de IA de 234 millones, +212%, y obligaciones de desempeño de 894 millones. El crecimiento esperado de más del 50% en 2027 es orientación, no resultado ni una guía formal cerrada. La financiación de equipos anunciada en septiembre ofrece hasta 725 millones; el aumento opcional de 300 millones depende de nuevos compromisos. RPO no es beneficio y el ARR por megavatio mezcla servicios y utilización: no lo comparo automáticamente con alquiler de GPU de otros proveedores.

Empresa 8.00/10. La aceleración hacia inferencia de IA es tangible, con una propuesta de nube sencilla para desarrolladores y clientes crecientes. El precio de 109,30 USD exige que esa demanda se convierta en caja por acción pese a inversión, financiación de equipos y dilución. El crecimiento de ARR no basta para llamar barata a la acción.

Valoración y revisión

109,30 / 1,46 = 74,86x el BPA de consenso 2026; sobre 2,15 en 2027 son 50,84x. Para 2028, 3,54 de consenso supondría 30,88x si se realizara. No son múltiplos de caja económica certificados. Como exigencia ilustrativa, a 25x el precio necesita BPA económico contemporáneo de 4,37; a 35x necesita 3,12. Frente al consenso, hacen falta crecimiento y márgenes futuros, con tiempo y riesgo. Estos pares precio-beneficio no son un DCF ni implican retorno anual esperado. Un menor múltiplo y retraso de capacidad podrían neutralizar varios años de crecimiento.

Revisión sustantiva: cierro el puente trimestral publicado en miles de USD: CFO 109,968 menos equipos 41,584, software 7,045 e intangibles 0,754 = aFCF 60,585 millones. Después de SBC 32,724, la aproximación económica es 27,861 millones, antes de principal de equipos financiados y normalización de circulante e impuestos. No restar software por segunda vez ni intereses ya incluidos en CFO. El suplemento corporativo de marzo explica que aFCF excluye principal de equipos: su ejemplo de margen aFCF 15-17% cae a aproximadamente 9% al cargarlo; es ejemplo de marzo, no guía Q 2 actual. Los 725 millones comprometidos de septiembre financian inversión, no son caja para repartir, y los 300 opcionales no están comprometidos. Esto no invalida el producto ni el crecimiento, pero confirma que el margen 40% de EBITDA no es rentabilidad económica del accionista. Exigir rendimientos por megavatio sin coste de equipos y utilización sería optimista. Mantengo 8,0 / 6,2 / 6,8 y ESPERAR. El adverso conjunto de arranque lento, menores precios y principal fijo sigue pudiendo anular el atractivo del crecimiento; el favorable exige convertir ese crecimiento en caja por acción después de todos esos usos.

Caja y riesgos

La lectura primaria confirma CFO trimestral de 110 millones y FCF ajustado de 60,6 millones; el software capitalizado ya se incluye en su puente de inversión. Restar además SBC del trimestre de 32,7 millones da una aproximación económica de 27,9 antes de cerrar ajustes por equipos financiados, impuestos y capital circulante; no es caja sostenible certificada. No cargo de nuevo la misma SBC mediante dilución futura. Hay 767 millones de efectivo a junio, pero necesidades operativas, deuda y equipos consumen derechos sobre esa liquidez. La emisión de acciones y el refinanciamiento no son generación interna.

La objeción más fuerte a esperar es que el software de inferencia y los servicios asociados permitan mucha más caja por unidad de capacidad que un proveedor de GPU puro. El ARR de IA y los compromisos de clientes apoyan esa posibilidad. Pero competencia, ocupación y puesta en marcha pueden empeorar a la vez que vencen pagos de equipos. Microsoft es mucho más diversificada y Akamai mezcla seguridad y CDN: no promedio sus múltiplos. El supuesto decisivo es la conversión económica de nuevos ingresos después de reinversión y dilución, no sólo el crecimiento anunciado.

Conclusión

Empresa 8,0 por distribución entre desarrolladores, recurrencia y aceleración comercial, limitada por intensidad de capital y competencia. Oportunidad 6,2 porque el precio ya anticipa bastante ejecución y la caja ajustada no es íntegramente distribuible. Nota Final 6,8 expresa potencial empresarial con poco colchón a 109,30; no se deriva de pesos. Por qué podemos estar equivocados: la mezcla de inferencia puede producir apalancamiento operativo superior al supuesto. Qué dato nos haría cambiar de opinión: varios periodos de crecimiento con caja después de equipos, software, SBC y financiación, y dilución controlada. Lo menos respaldado es el margen económico estable tras el despliegue 2027-2028.

DigitalOcean

DOCN · DEEP RESEARCH

Fecha del informe: 15/10/2026 | reference_price: 109.30 USD | Editorial: 21/10/2026

NOTA FINAL: 6.80/10 | Empresa: 8.00/10 | Oportunidad actual: 6.20/10

WAIT / WATCH · High

AI inference is accelerating, but the price requires growth to become cash per share after equipment financing and stock compensation.

Business

Q2 2026 revenue reached USD 281.2 million, up 29%; AI customer ARR reached USD 234 million, up 212%. RPO of USD 894 million supports visibility but is not profit. More than 50% growth for 2027 is an outlook rather than a completed result or fully specified formal forecast. ARR per megawatt includes service mix and utilisation and is not directly comparable with bare-metal GPU rentals.

Valuation and cash

At USD 109.30, report consensus EPS implies 74.86x for 2026, 50.84x for 2027 and 30.88x for 2028 if those estimates occur. At a contemporaneous 25x multiple the price needs USD 4.37 economic EPS; at 35x, USD 3.12. These are price requirements, not a DCF or expected return. Q2 CFO of USD 109.968 million less equipment capex 41.584, software 7.045 and intangibles 0.754 equals adjusted FCF of 60.585. After SBC of 32.724, indicative economic cash is 27.861 before equipment financing principal and normalisation. The same SBC is not also charged through future dilution. The March company supplement explicitly shows equipment principal excluded from adjusted FCF.

Risks

The USD 725 million committed equipment facility finances capacity; the USD 300 million accordion remains conditional. Neither is distributable cash. The best argument against waiting is that software and attached cloud services could create superior economics per unit of capacity. In a joint adverse case, slower deployment, lower prices and fixed principal payments offset growth. Microsoft and Akamai are not homogeneous pure-play peers. The key uncertainty is economic cash conversion after investment and compensation.

Conclusion

Company 8.0, Opportunity 6.2, Overall 6.8: WAIT / WATCH. Quality recognises developer distribution and accelerating recurring demand; opportunity reflects the already demanding price. We could be wrong if inference produces stronger operating leverage. Repeated growth with cash after equipment principal, software, SBC and financing, plus controlled dilution, would change the decision. Sustainable economic margins after the 2027-2028 rollout have the weakest support.

Fuentes / Sources

Resultados Q2 2026, 04/08/2026 · https://investors.digitalocean.com/news/news-details/2026/DigitalOcean-Announces-Second-Quarter-2026-Financial-Results/default.aspx

Financiación, 10/09/2026 · https://investors.digitalocean.com/news/news-details/2026/DigitalOcean-Secures-725-Million-in-Equipment-Financing-Facility-to-Fund-Capacity-Expansion/default.aspx

Suplemento de capital, 03/03/2026 · https://s206.q4cdn.com/265192696/files/doc_news/2026/Mar/03/DOCN-Investor-Supplement-2026-03-03.pdf

Original ProResearch privado; lectura primaria parcial. Revisión interna del mismo sistema. Las sensibilidades son ilustrativas, no previsiones ni valores intrínsecos validados. Español contiene el detalle; inglés es síntesis. Precio histórico del informe, no cotización actual.