DigitalOcean

DOCN · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 22/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 101.50 USD

Publicación en la web: 27/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	7.80/10
Oportunidad:	5.60/10
NOTA FINAL:	6.50/10

Esperar

Riesgo: Alto

La aceleración de DigitalOcean en inferencia es real, pero 101,50 USD ya exige convertirla en mucha caja por acción. Esperar: el EBITDA ajustado y el FCF presentado no sustituyen el coste completo de equipos, financiación y remuneración.

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 aceleración de DigitalOcean en inferencia es real, pero 101,50 USD ya exige convertirla en mucha caja por acción. Esperar: el EBITDA ajustado y el FCF presentado no sustituyen el coste completo de equipos, financiación y remuneración.

El informe 22/10/2026 sigue basado en Q 2 junio: ingresos 281,2 MUSD,+29%, yAI ARR 234 M. La guía anual sitúa ventas 1.170-1.180 MUSD y margen de FCF ajustado 11-13%. La facilidad de equipos anunciada 10/9 aporta hasta 725 MUSD comprometidos, con opción adicional 300 M sujeta a nuevos compromisos y vencimiento 2030. Es capacidad de financiación, no ingreso ni caja libre generada; la confianza en crecimiento 2027 no es una guía formal de caja.

Valoración y exigencias del precio

La guía produce aproximadamente 129-153 MUSD de FCF ajustado, antes de las exclusiones del indicador. En H 1:156,889 M de CFO menos 81,576 M de equipos,11,785 M de software y 0,754 M de intangibles=62,774 M. No resto software otra vez. Ese indicador excluye equipos adquiridos bajo financiación. No anualizo mecánicamente un trimestre ni uso el beneficio fiscal del LTM como caja recurrente. En escenarios 2031 sin dividendos, manteniendo toda la caja para inversión/financiación sin sumarla al terminal: ventas 2026 de 1.175 M creciendo 15%/25%/35% cinco años, márgenes de caja económica después de remuneración, inversión y servicio financiero de 12%/20%/25%, acciones 150/140/135 M y múltiplos 20/25/30 dan precios terminales aproximados 37,8/128,1/292,7 USD. CAGR ilustrativos desde 101,50: -17,9%/4,8%/23,6%; no probabilidades ni rentabilidades esperadas.

El coste de capital no desaparece porque un equipo se financie: una vista de servicio de deuda resta principal al FCF ajustado, mientras otra vista de inversión completa resta el equipo adquirido; no mezclo ambas restas sobre el mismo activo. El coste económico SBC tampoco es caja gratuita.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Los equipos yGPU requieren reposición, pueden perder precio y se financian antes de cobrar toda la demanda. RPO es compromiso comercial, no beneficio ni caja garantizada. Los grandes clientes delA aumentan concentración económica aun con muchos pequeños clientes. La emisión para retirar convertibles cambia número de acciones y deuda; cierre, promedio básico y diluido no son intercambiables. La tabla del PDF pone acciones en miles y el gráfico en millones: no infiero un factor corporativo. No homologamos sus múltiplos con Microsoft sin ajustar negocio, capital y perímetro; Akamai sirve como contraste de infraestructura, no como ancla de valoración.

Conclusión y justificación de las notas

Esperar. Por qué podemos estar equivocados: la mezcla de inferencia y mayor ingreso por capacidad puede financiar crecimiento superior y márgenes más altos de lo supuesto. Qué dato nos haría cambiar: varios periodos de conversión de contratos en cobros y caja por acción después de inversión, pagos financieros y remuneración, con dilución contenida. Qué parte tiene menos respaldo: margen económico maduro y coste de renovar equipos. Al 25 x y con 140 Macciones, lograr un 8% anual a cinco años exigiría unos 5,97 USD de caja por acción en 2031; con el crecimiento central equivale a un margen cercano 23%, por encima del 20% supuesto. Este 8% es una sensibilidad ilustrativa, no una tasa exigida por el método.

Empresa 7,8 por producto y recurrencia con capital y competencia; Oportunidad 5,6 por caja exigida al precio; Final 6,5 como juicio propio, no media. Fuentes: ProResearch autorizado 22/10/2026, p 1-11. Q 2 y conciliaciones 4/8/2026. Facilidad de equipos 10/9/2026. Consulta 27/10/2026 mediante aperturas/extractos primarios; no captura histórica íntegra.

Qué vigilamos

- Caja tras principal de equipos y remuneración económica
- Cobro de contratos, utilización y coste de reposición de GPU
- Acciones, disposiciones de la facilidad y coste de financiación

Fuentes y alcance

Authorized ProResearch22Oct2026,11pages; tables4-5, commentary7-11 | 2026-10-22 | original-cutoff

www.sec.gov · a2026 q2dopressrelease | 2026-08-04 | original-cutoff

investors.digitalocean.com · default.aspx | 2026-09-10 | original-cutoff

Own five-year growth/economic cash margin/share count/multiple sensitivities; not forecast fact | 2026-10-22 | analyst-assumption

DigitalOcean

DOCN · v2 · Report 22/10/2026 · Reference 101.50 USD

Company 7.80/10 | Opportunity 5.60/10 | Overall 6.50/10

Wait

Risk: High

DigitalOcean inference growth is real, but USD 101.50 already requires substantial cash generation per share. Wait: adjusted EBITDA and presented FCF do not replace the full cost of equipment, financing and compensation.

Business, developments and cash

DigitalOcean inference growth is real, but USD 101.50 already requires substantial cash generation per share. Wait: adjusted EBITDA and presented FCF do not replace the full cost of equipment, financing and compensation.

The 22 October 2026 report remains based on Q 2 June: USD 281.2 m revenue,+29%, and USD 234 m AI ARR. Annual guidance is USD 1.170-1.180 bn revenue and 11-13% adjusted FCF margin. The 10 September equipment facility provides up to USD 725 m committed capacity, with a further USD 300 m option subject to new commitments, maturing 2030. This is financing capacity, not income or generated free cash; confidence in 2027 growth is not formal cash guidance.

Valuation and price expectations

Guidance implies roughly USD 129-153 m adjusted FCF, before the measures exclusions. H 1: USD 156.889 m CFO less 81.576 m equipment,11.785 m software and 0.754 m intangibles equals 62.774 m. Software is not deducted twice. This measure excludes equipment acquired through financing. I neither mechanically annualize one quarter nor treat the LTM tax benefit as recurring cash. In 2031 scenarios without dividends, retaining cash for investment/funding without adding it to terminal value: USD 1.175 bn 2026 revenue growing 15%/25%/35% over five years, economic cash margins after compensation, investment and financial servicing of 12%/20%/25%, shares 150 m/140 m/135 m, and multiples 20/25/30 imply terminal prices around USD 37.8/128.1/292.7. Illustrative CAGR from 101.50: -17.9%/4.8%/23.6%, without probabilities or expected-return claims.

Capital cost does not disappear when equipment is financed: a servicing view deducts principal from adjusted FCF, while a full-investment view deducts purchased equipment; I do not mix both deductions for the same asset. Economic SBC is not free cash either.

Risks and monitoring

Equipment and GPUs need replacement, can lose pricing power and are funded before all demand is collected. RPO is a commercial commitment, not guaranteed profit or cash. Large AI customers increase economic concentration despite many small accounts. Equity issuance to retire convertibles changes shares and debt; closing, basic-average and diluted counts are not interchangeable. The PDF footnote uses thousands while its share chart uses millions: I infer no corporate conversion factor. Its Microsoft multiples are not comparable without business, capital and scope reconciliation; Akamai is an infrastructure contrast, not a valuation anchor.

Conclusion and independent score judgments

Wait. Why we may be wrong: inference mix and higher revenue per unit of capacity could fund faster growth and higher margins than assumed. What would change our view: several periods of contracts converting into collections and cash per share after investment, financial payments and compensation, with contained dilution.
Least-supported element: mature economic margin and equipment renewal cost. At 25 times and 140 m shares, achieving 8% annual growth over five years requires about USD 5.97 cash per share in 2031; under central revenue growth that means a margin near 23%, above the assumed 20%. That 8% is an illustrative sensitivity, not a methodology-required rate.

Company 7.8 for product and recurrence offset by capital and competition; Opportunity 5.6 for demanding cash expectations; Overall 6.5 is a separate judgment, not an average. Sources: authorized 22 October 2026 ProResearch, pages 1-11. Q 2 and reconciliations 4 August 2026. Equipment facility 10 September 2026. Accessed 27 October 2026 through primary openings/excerpts; no full historical capture.

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.