DigitalOcean

DOCN · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 29/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 105.10 USD

Publicación en la web: 02/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.10/10
Oportunidad:	5.60/10
NOTA FINAL:	6.70/10

ESPERAR

Riesgo: Alto: inversión y financiación

La demanda de IA acelera, pero el precio exige una caja económica mucho mejor de la que demuestran el EBITDA y el FCF ajustados.

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

DigitalOcean ofrece infraestructura cloud sencilla para desarrolladores y una plataforma de inferencia y agentes. La facilidad de despliegue, la base instalada y el consumo integrado aportan diferenciación, pero no eliminan competencia de hiperescaladores y nubes especializadas. Horizonte de propiedad de 5–10 años, al precio de 105,10 USD del 29/10/2026; no es una cotización en directo.

El original de 11 páginas describe Q2 2026 con ingresos de 281 millones USD, crecimiento del 29%, ARR de clientes IA de 234 millones y RPO de 894 millones. ARR es ritmo anualizado y RPO es compromiso pendiente: ninguno equivale a caja cobrada ni beneficio asegurado. La mejora de demanda es real en su definición, mientras que superar el 50% de crecimiento en 2027 sigue siendo una ambición de la dirección, no un resultado realizado.

La diferencia decisiva es económica: una nube que compra equipos mediante financiación puede mostrar FCF ajustado positivo mientras compromete principal futuro y capital propio. La definición corporativa excluye equipos adquiridos mediante financiación y leases financieros. Por ello no trato ese FCF como distribución íntegra al accionista.

Valoración y exigencias del precio

Con la capitalización aproximada de 12.400 millones USD del PDF, ventas previstas de 1.170–1.180 millones y margen de FCF ajustado del 11–13%, el cálculo ilustrativo produce 129–153 millones de FCF, apenas 1,0–1,2% del valor bursátil. Es guía, no caja sostenible; todavía hay que remunerar SBC y financiar equipos excluidos por la definición. El PER de 71,7 veces usa consenso BPA 1,46; la guía corporativa de BPA ajustado 1,35–1,40 implica aproximadamente 75–78 veces a 105,10. No mezclo ambas bases con BPA GAAP ni con el beneficio fiscal LTM.

En H1 el comunicado primario permite reconstruir 156,889 millones de CFO menos 81,576 de equipos, 11,785 de software y 0,754 de intangibles: 62,774 millones de FCF ajustado, sin volver a restar software ni intereses ya incluidos en CFO. Ese flujo no certifica cuánto queda tras principal de leases, SBC y la nueva expansión. El impuesto contable LTM favorable del PDF tampoco es una anualidad recurrente. Caja declarada de 767 millones al 30/06 no es toda excedente distribuible; respaldar capacidad y vencimientos tiene derechos prioritarios.

La facilidad de equipos de 725 millones anunciada el 10/09 vence en 2030 y financia compras; la opción de 300 millones requiere nuevos compromisos. No sumo esos importes a caja libre ni doy por ejecutadas todas las disposiciones. Tampoco supongo que el eventual capital adicional estimado por UBS esté ya comprometido. La financiación puede casar cobros y pagos, pero su coste y amortización deben caber en la rentabilidad del hardware.

Sensibilidad propia, no valor intrínseco: BPA económico nominal en octubre de 2029 de 2/4/6 USD a 25/30/35 veces daría 50/120/210 USD. Son combinaciones adversa/intermedia/favorable sin probabilidades. Para que 105,10 creciese un 10% anual ilustrativo durante tres años sin dividendos harían falta unos 139,89 USD entonces, o BPA económico de 4,66 a 30 veces. No es una tasa oficial de V1 ni una rentabilidad esperada: muestra la exigencia del precio y el riesgo de confundir un target futuro con valor hoy.

No uso Microsoft o Akamai como múltiplo objetivo: sus carteras, escala, inversión y rentas maduras difieren demasiado. El contraste defendible es la propia transición de DigitalOcean: el crecimiento de ventas supera al del beneficio operativo en Q2, y la expansión de capital debe transformarse en caja por acción, no sólo ARR. Falta un calendario completo de equipos financiados, principal y retorno por cohorte para cerrar un modelo de reparto a 5–10 años; esa carencia puede cambiar la decisión, no es un redondeo.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La inferencia puede commoditizarse, los clientes IA consumen capital de terceros y los acuerdos grandes aumentan concentración. Una utilización inferior o una nueva generación de GPU puede dejar deuda y amortización mientras cae el ingreso por equipo. No supongo recuperación de capex de crecimiento: no existe desglose suficiente para añadirlo de vuelta.

El mejor argumento contra esperar es que una plataforma gestionada puede monetizar cada megavatio mucho más que un arrendador de GPU, ganar clientes orgánicamente y amortizar la inversión con rapidez. La tracción de inferencia y los contratos respaldan esa posibilidad. Pero el ARR por megavatio y el EBITDA ajustado no prueban beneficio económico después de renovación de hardware, SBC y financiación. Un beat de ventas aislado no resolvería esa objeción.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,1: plataforma útil, demanda y distribución creíbles, limitada por intensidad de capital, competencia y menor visibilidad de retorno del crecimiento. Oportunidad 5,6: a 105,10 USD se exige una expansión de caja por acción que no demuestra la guía de FCF ajustado. Nota Final 6,7: juicio propio sobre calidad, precio y financiación, no media; esperar nuevas entradas no significa vender automáticamente una posición existente.

Por qué podemos estar equivocados: el producto gestionado puede convertir la expansión de IA en una curva de caja más rápida que nuestra cautela. Qué dato nos haría cambiar de opinión: conciliación por periodos de cobros, inversión comprada y financiada, principal, SBC y capacidad utilizada que sostenga crecimiento por acción sin financiación dilutiva adversa. La parte menos respaldada de la valoración es el BPA económico de 2029 y el múltiplo terminal, no los ingresos ya publicados.

Revisar la posición: hay demanda y caja operativa, pero falta cerrar qué caja pertenece al accionista después de equipos financiados, principal y SBC. No hay evidencia suficiente para una orden general de vender al precio del informe.

Mantener mientras la expansión contratada se convierta en cobros y rentabilidad por acción con financiación atendible.

Considerar reducir si la expansión exige dilución material o principal que el flujo económico no puede absorber, tras contrastar los compromisos reales.

Considerar vender si pérdidas duraderas de utilización o clientes invalidan la recuperación del capital y hacen inviable conservar aun con un escenario operativo razonable.

Conservar puede ser mejor que salir si la inferencia gestionada escala con mejor retorno de hardware y caja que la nube de alquiler; vender sólo por un PER alto puede perder ese resultado.

Faltan calendario completo de equipos financiados, principal y retorno por cohorte; no se asume la concentración ni la fiscalidad personal del titular.

Qué vigilamos

• Conciliar equipos financiados y principal con caja del propietario sin dilución adversa.

• Que la inferencia produzca retorno durable por acción tras renovar equipos y remunerar SBC.

Fuentes y alcance

investors.digitalocean.com · default.aspx | 2026-08-04 | Web opening/search extract actually consulted; own summary below, not a full captured original

investors.digitalocean.com · default.aspx | 2026-09-10 | Web opening/search extract actually consulted; own summary below, not a full captured original

investors.digitalocean.com · default.aspx | 2026-10-20 | Web opening/search extract actually consulted; own summary below, not a full captured original

DigitalOcean

DOCN · v3 · Report 29/10/2026 · Reference 105.10 USD

Company 8.10/10 | Opportunity 5.60/10 | Overall 6.70/10

WAIT

Risk: High: capital intensity and funding

AI demand is accelerating, but the equity price requires a much stronger economic cash outcome than the headline EBITDA or adjusted FCF establishes.

Business, developments and cash

DigitalOcean supplies developer-friendly cloud infrastructure and an inference/agent platform. Deployment simplicity, its installed base and integrated consumption provide differentiation, but do not remove competition from hyperscalers and specialist clouds. The ownership horizon is 5–10 years, using the 105.10 USD reference dated 29/10/2026, not a live quote.

The 11-page original describes Q2 2026 revenue of 281 million USD, 29% growth, AI customer ARR of 234 million and RPO of 894 million. ARR is an annualised run rate and RPO is a remaining commitment: neither is cash collected or guaranteed profit. Demand has improved on those definitions; exceeding 50% growth in 2027 remains management ambition rather than an achieved result.

The decisive difference is economic: a cloud purchasing equipment through financing may show positive adjusted FCF while committing future principal and equity capital. The corporate definition excludes equipment acquired under financing arrangements and finance leases. I therefore do not treat that FCF as wholly distributable to shareholders.

Valuation and price expectations

Using the PDF's approximate 12.4 billion USD equity value, forecast revenue of 1.170–1.180 billion and adjusted FCF margin of 11–13%, illustrative arithmetic yields 129–153 million of FCF, only 1.0–1.2% of equity value. That is guidance, not sustainable owner cash; SBC and equipment excluded from the definition still require funding. The 71.7 times P/E uses consensus EPS of 1.46; corporate adjusted EPS guidance of 1.35–1.40 implies roughly 75–78 times at 105.10. Neither basis is interchangeable with GAAP EPS or the LTM tax benefit.

The primary release permits the H1 bridge: 156.889 million CFO less 81.576 of equipment, 11.785 of software and 0.754 of intangibles equals 62.774 million adjusted FCF. Software and interest already captured in CFO are not subtracted again. This flow does not establish residual cash after lease principal, SBC and new expansion. The favourable LTM tax accounting in the PDF is not a recurring annuity. Reported cash of 767 million at 30/06 is not all surplus: capacity and maturities have prior claims.

The 725 million equipment facility announced on 10/09 matures in 2030 and finances purchases; the 300 million accordion requires further commitments. I do not add either amount to free cash or assume every advance was drawn. Nor is UBS's estimate of potential additional capital a committed source of funds. Financing may match cash outflows and receipts, but cost and amortisation must fit hardware returns.

Own sensitivity, not intrinsic value: economic EPS in October 2029 of 2/4/6 USD at 25/30/35 times would produce nominal prices of 50/120/210 USD. These adverse/intermediate/favourable combinations have no assigned probabilities. For 105.10 to compound at an illustrative 10% annually over three years without dividends requires about 139.89 then, or 4.66 economic EPS at 30 times. This is neither a V1 required return nor an expected return; it displays the price's burden and why a future target is not present value.

Microsoft and Akamai are not target-multiple anchors: business portfolios, scale, investment and mature earnings differ too much. The defensible comparison is DigitalOcean's own transition: Q2 sales grew faster than operating earnings and capital expansion must become cash per share rather than ARR alone. A complete financed-equipment, principal and cohort-return schedule is missing for a 5–10 year distribution model. That gap can reverse the decision; it is not rounding.

Risks and monitoring

Inference may commoditise, AI customers depend on external capital, and large agreements increase concentration. Lower utilisation or a new GPU generation can leave debt and depreciation after revenue per unit falls. Growth capex is not added back: the necessary split is unavailable.

The strongest argument against waiting is that a managed platform can monetise each megawatt much better than a GPU lessor, acquire users organically and repay investment quickly. Inference traction and contracts support that possibility. Yet ARR per megawatt and adjusted EBITDA do not establish economic earnings after hardware renewal, SBC and financing. An isolated revenue beat would not settle that objection.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.1: useful platform, credible demand and distribution, constrained by capital intensity, competition and uncertain growth returns. Opportunity 5.6: at 105.10 USD the price requires per-share cash expansion not established by adjusted FCF guidance. Overall 6.7: an independent judgment about quality, price and financing, not an average. Waiting for a new entry does not automatically mean selling an existing holding.

Why we may be wrong: managed products could turn AI expansion into cash faster than our caution allows. What would change our view: period-matched reconciliation of collections, cash and financed investment, principal, SBC and utilised capacity supporting per-share growth without adverse dilution. The least-supported valuation component is 2029 economic EPS and the terminal multiple, not reported revenue.

Review the holding: demand and operating cash are present, but shareholder cash after financed equipment, principal and SBC remains unresolved. Evidence does not support a blanket sell instruction at the report reference.

Maintain while contracted expansion becomes collections and per-share returns with serviceable financing.

Consider reducing if expansion requires material dilution or principal that economic cash cannot absorb, after checking actual commitments.

Consider selling if lasting utilisation or customer losses invalidate capital recovery and make holding indefensible even under a reasonable operating case.

Holding could outperform exiting if managed inference scales with better hardware returns and cash than rental cloud; selling solely on a high P/E may miss that outcome.

The complete financed-equipment, principal and cohort-return schedule remains missing; no personal concentration or tax position is assumed.

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.