THE LONG THESIS | Godaddy Inc | GDDY

Análisis editorial V6 · Metodología V1.0 · Publicación: 23/10/2026

Fecha del informe y precio de referencia: 20/10/2026 | 106.70 USD | Ticker: GDDY

Empresa: 8,40/10

Oportunidad actual: 8,70/10

NOTA FINAL: 8,60/10

Compra selectiva · Riesgo: Medio-alto

Precio del informe original; no es cotización actual ni cierre bursátil verificado. Análisis propio de The Long Thesis. El ProResearch original se conserva en el expediente privado.

Negocio, beneficio y caja

GoDaddy combina registro y renovación de dominios con hosting, productividad, comercio y herramientas para pequeñas empresas. Marca, distribución y productos ligados al dominio favorecen renovaciones y venta cruzada, aunque el cliente dispone de alternativas. La caja recurrente ya existe antes de Airo; el caso de inversión no exige que toda pequeña empresa adopte una plataforma de agentes ni que una oferta de adquisición llegue a cerrarse. La acción clase A NYSE GDDY se valora a 106,7 USD del informe del 20 de octubre, con fecha editorial separada de 23 de octubre. No es una cotización actual ni cierre certificado.

Se excluyen resultados del 29 de octubre y guía que pudiera divulgarse después. La aproximación de Gen Digital descrita por el proveedor no es una transacción cerrada ni un precio contractual verificado en las primarias consultadas; no se incluye prima de compra. Q2 ingresos primarios 1.298,0 M, +6,6% reportado y aproximadamente +6,3% a divisa constante; A&C 514,8 M y Core 783,2 M. Operativo GAAP 342,5 M frente a 351,2 M del proveedor, beneficio neto 240,1 M y BPA diluido 1,83. El informe lo llama ajustado, pero la primaria lo presenta GAAP. El BPA 9,87 estimado y PER 10,8 del proveedor no son el mismo concepto que LTM 6,74 de su tabla.

Airo anuncia bookings anualizados de 50 M, cinco veces el dato anterior. Es ritmo de contratación, no 50 M de ingreso reconocido o beneficio incremental. Frente a una compañía de más de 5 bn, el caso central no depende de multiplicar indefinidamente esa base pequeña. La guía FY26 es ingresos 5.215–5.255 M y FCF ajustado alrededor de 1.800 M; son objetivos prospectivos, no realizados ni caja económica después de SBC.

Valoración y comparación

H1 CFO 914,0 M menos capex 9,7 = 904,3 M. El FCF corporativo es 917,1 porque añade 12,8 M pagados por reestructuración y otros cargos. Se conserva la diferencia: cargar SBC de 145,5 una vez sobre 904,3 deja diagnóstico 758,8 M. No se resta otra vez la reestructuración ya pagada en CFO ni se presenta 917,1 como efectivo después de todos los costes. La conversión depende de cobros anticipados y pagos al registro: diferidos aportan 193,4 M y prepagos de registry consumen 35,3 M en H1. Los 2.527,9 M de diferidos corrientes financian obligaciones de servicio, no deuda financiera que venza íntegra en efectivo al día siguiente. Tampoco son excedente libre sin coste de renovación.

Un negocio que deje de captar clientes puede ver revertirse parte del beneficio de circulante. Cash tax H1 16,5 M contrasta con provisión de 144,2 M y diferidos añadidos a CFO de 130,8 M. No todo ese desfase es ahorro permanente; el activo fiscal de 912,6 M se reconoce sólo mediante menores pagos mientras pueda utilizarse, sin sumarlo de nuevo al valor. El escenario central empieza con unos 1.300 M económicos anuales frente a guía FCF de 1.800: hipótesis explícita de SBC cercana a 300 M, cargos pagados y más impuesto de caja consumen la diferencia; no es una nueva guía conciliada de la empresa. Junio: efectivo 1.155,5 M y principal total 3.816,9 M; deuda neta 2.661,4 M.

Notas de 600 M vencen diciembre de 2027 y de 800 M marzo de 2029; préstamos a 2029 y 2031 completan el principal. Los vencimientos anuales de junio incluyen 624,6 M en 2027 y 2.210,3 M en 2029. Una autorización de recompra no resuelve esos pagos: la caja futura debe competir con financiación y capex. El 31 de julio se

sustituyó el revolver de 1.000 M por 1.200 M hasta julio de 2031, publicado en 8-K del 4 de agosto. Hay vencimiento anticipado condicionado a otras deudas de más de 500 M y covenant al superar 40% de utilización. Es liquidez de respaldo, no 1.200 M adicionales de patrimonio ni refinanciación automática de todas las notas.

Caja de junio y pagos de recompra posteriores no se llaman saldo exacto de octubre. El patrimonio contable de junio es positivo pero mínimo, 6,7 M, tras recompras; el déficit acumulado y el histórico patrimonio negativo no demuestran insolvencia por sí solos. El test económico son caja, covenants y necesidades de clientes. Las recompras de H1 por 833,6 M y la reducción de acciones crean valor sólo si se paga menos que el valor económico y se preserva solvencia. El modelo mantiene 127 M de acciones ilustrativas, sin volver a acreditar recompras futuras pagadas con la misma caja retenida.

Se plantea caja económica central de 1.300/1.400/1.500/1.600/1.700 M en los cinco periodos hasta octubre de 2031. Son flujos después de interés, cash tax creciente, SBC, investigación de IA, costes de nube, soporte, marketing y capex. No se añade gasto de tecnología como si todo fuera inversión opcional. Un ingreso final cercano a 6,6 bn y margen de caja económica de 26% permiten unos 1,7 bn, sin una adquisición ni prima Gen Digital. La base crece más despacio que extrapolar el objetivo corporativo de FCF histórico. Capex futuro ilustrativo de 40 M anuales y costes de desarrollo ya están cargados; la IA debe monetizar dentro de ese presupuesto.

El caso bajo supone transición lenta, menor renovación y más cash tax, y el alto mejora venta cruzada y margen. No se asume un ahorro fiscal infinito ni el mismo coste SBC cargado además por dilución futura. Sin distribuciones ni recompras adicionales, la caja retenida puede cubrir los vencimientos principales de 2027/2029 y mantener una reserva operativa ilustrativa de 700 M. El modelo separa el principal de los flujos, que ya pagan interés: no resta intereses dos veces. En el terminal se deduce todo el principal histórico una sola vez del presupuesto acumulado, incluso el remanente 2031, sin dar por contratado rollover.

Las restricciones springing del revolver justifican no usarlo como dividendo. Un escenario de más presión de circulante, litigios o nuevos acuerdos de registro puede reducir esa capacidad.

Sensibilidades propias a cinco años, no valor intrínseco validado: bajo: flujo anual 950/950/1000/1050/1100 M USD, múltiplo final 11, caja retenida neta de principal 2388.6 M, patrimonio terminal por acción 114.1 USD y equivalente presente al 9% ilustrativo 74.1 USD; central: flujo anual 1300/1400/1500/1600/1700 M USD, múltiplo final 15, caja retenida neta de principal 4838.6 M, patrimonio terminal por acción 238.9 USD y equivalente presente al 9% ilustrativo 155.3 USD; alto: flujo anual 1450/1600/1800/2000/2250 M USD, múltiplo final 18, caja retenida neta de principal 6438.6 M, patrimonio terminal por acción 369.6 USD y equivalente presente al 9% ilustrativo 240.2 USD.

No se asignan probabilidades. La tasa del 9% compara fechas y no es una rentabilidad exigida universal. Se retienen todos los flujos de 2027 a 2031 con fecha ilustrativa de cada 20 de octubre; no hay dividendos intermedios. El capital retenido se reconoce una sola vez al final y conserva derechos del accionista, incluida la reserva operativa de 700 M. La valoración terminal se expresa con flujo conservador que todavía soporta el interés histórico, aunque se descuente principal del presupuesto de caja para una liquidación o venta; no se suma un ahorro de interés no modelado.

Un saldo neto negativo identifica deuda residual que exige financiación o liquidación en el terminal, no caja negativa distribuible. Para sostener 106.7 USD con el presupuesto central y esa comparación temporal, el múltiplo final compatible ronda 9.4 veces. Cambiar sólo el múltiplo central ±3 mueve el presente ±26.1 USD; cambiar sólo el último flujo ±20% afecta su capitalización y la caja retenida, ±27.8 USD. Los casos conjuntos alteran crecimiento, conversión y múltiplo coherentemente, sin correlaciones inventadas. El supuesto decisivo es caja económica financiada por acción, no el BPA del consenso.

Los 3.510,9 M de ingreso diferido de junio se reconocerían por servicios: 1.691 M en el resto de 2026, 1.201,9 M en 2027 y el resto después. El efectivo correspondiente ya fue recibido: el ingreso futuro no es un nuevo cobro. La caja proyectada depende de renovar y vender nuevos servicios mientras se atienden esas obligaciones, con registry fees, nube y personal dentro del coste. No se suma esa cartera de obligaciones al patrimonio como si fuera ingreso futuro sin coste. Había 400,1 M de remuneración de premios aún no reconocida con plazo medio de 2,2 años, además de futuras concesiones posibles.

La SBC económica cercana a 300 M anual del escenario no supone que los premios actuales agoten la remuneración. El diagnóstico H1 usa 145,5 M que pasan por CFO; el estado de patrimonio incluye además cantidades capitalizadas. Esa diferencia no convierte la SBC en gratuita: se mantiene el coste futuro íntegro declarado, sin otra dilución por los mismos premios. El litigio Express Mobile presenta exposición

razonablemente posible de cero a 170 M más intereses, sin pasivo reconocido a junio y con apelación en curso. No se llama pérdida cierta ni se ignora en solvencia.

Un desembolso ilustrativo de 170 M reduce el equivalente presente de los escenarios en unos 0,9 USD por acción; retraso de cobros o deterioro sostenido de renovaciones puede tener efecto mayor que esa cantidad puntual. Con caja inicial y flujos centrales retenidos hasta octubre de 2029 se acumulan 5.355,5 M antes de principal. El calendario de junio exige aproximadamente 2.871,8 M de principal hasta final de 2029; quedaría margen para la reserva de 700 M bajo esos supuestos, sin rollover. El pago de marzo de 2029 requiere planificación intranual, pero las dos primeras anualidades ya generan capacidad suficiente con caja inicial si se suspenden recompras.

El modelo no puede añadir al mismo tiempo la reducción futura del 7% de acciones: ese dato era recompra ejecutada hasta julio, no beneficio gratuito futuro. Se mantienen 8,4/8,7/8,6 y Compra selectiva. La valoración central de unos 155 USD al 9% ilustrativo permite una normalización fiscal y crecimiento moderado sin oferta de adquisición. El caso bajo de 74 USD impide tratarlo como arbitraje: si empeoran renovaciones y anticipos, el valor puede caer aunque se pague deuda. El límite concreto para aumentar convicción es demostrar monetización neta de Airo y conversión de caja tras consumir parte de los activos fiscales.

Si se realizara una liquidación o venta económica el 20 de octubre de 2031 a los valores terminales ilustrativos, sin distribuciones previas, el cambio anualizado de riqueza a cinco años sería bajo 1.3%, central 17.5%, alto 28.2%. Es CAGR de una única riqueza terminal hipotética y no rentabilidad esperada ni probabilidad de realización; deuda residual y acceso a financiación condicionan los casos. No se presenta como TIR de dividendos o recompras que no se han pagado.

Financiación y riesgos

Riesgo medio-alto por deuda, transición de producto, competencia y conversión de anticipos en servicios. La mejor objeción a comprar es que IA facilite crear webs fuera del canal de GoDaddy y reduzca captación o attach, mientras Airo canibaliza productos de mayor precio antes de monetizar. La evidencia contraria es A&C creciendo 11%, ARPU +8,7% y ARR +5,7%; no demuestra todavía el margen de cada cohorte Airo. Wix es contraste por creación de webs, Shopify por comercio y registradores por dominio, pero su mezcla y tratamiento de anticipos/SBC difieren. PYPL y YELP no son pares suficientes para importar PER del proveedor.

Sin reconstrucción homogénea no se atribuye una prima numérica por comparación; se contrasta con la propia expansión de caja y el coste de atender dominios. Una toma de control no corroborada no rescata el caso bajo.

Juicio y condiciones de revisión

Empresa 8,4: escala en dominios, renovación, distribución y caja probada sostienen una buena franquicia; competencia, balance y transición Airo limitan su duración y opcionalidad. Oportunidad 8,7: 106,7 USD ofrece una entrada atractiva sobre caja después de SBC y una normalización fiscal prudente, sin prima de adquisición. El precio tolera menor crecimiento que la narrativa de agentes, pero no una erosión permanente de renovaciones. Final 8,6: combina negocio probado y retorno potencial financiado con dispersión operativa y deuda; Compra selectiva por límites concretos, sin promedio de notas ni descuento automático por patrimonio contable.

Compra selectiva a la referencia 106,7 USD, limitada por la ejecución Airo, los anticipos y la prioridad de vencimientos sobre recompras. Ganar confianza requiere demostrar renovación y venta cruzada rentables con inversión e impuestos pagados; no hace falta una oferta de adquisición. Mantener o vender una cartera existente requiere su contexto, y no se decide aquí. Por qué podemos estar equivocados: IA puede desintermediar la captación, o Airo puede monetizar más rápido de lo previsto. Qué dato cambiaría el juicio: bookings, renovaciones y CFO sin apoyo extraordinario de circulante que confirmen o refuten 1.300 M económicos, junto a financiación ordenada.

La parte menos respaldada es mantener el margen terminal tras consumir activos fiscales y cambiar productos; el múltiplo no está garantizado.

Fuentes y alcance

Q2 2026 resultados, 30 julio:
https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1609711/000160971126000087/gddyex991-20260630xq2earni.htm

10-Q junio, 31 julio:
https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1609711/000160971126000088/gddy-20260630.htm

Revolver ampliado, 8-K 4 agosto:
https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1609711/000160971126000092/gddy-20260731.htm

Corte informativo propio de cada informe, separado de la fecha editorial. Alcances de lectura y lagunas se indican en el análisis. Sensibilidades propias, sin probabilidades ni rentabilidades esperadas. Revisión interna, no auditoría independiente. Notas justificadas por separado, sin media automática. Horizonte 5–10 años.