Gogo

GOGO · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 25/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 2.17 USD

Publicación en la web: 29/10/2026 · Revisión editorial: 29/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	6.20/10
Oportunidad:	4.80/10
NOTA FINAL:	5.30/10

Vigilar

Riesgo: Muy alto

Vigilar. El precio hundido ofrece opcionalidad, pero FCC, deuda y transición tecnológica impiden tratar el FCF presentado como renta permanente.

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 base instalada, certificaciones y soporte al avión aportan fricción de cambio; la transición ATG/GEO/LEO puede ampliar mercado. Pero Gogo depende de capacidad satelital ajena y compite con Starlink: certificación y contrato no equivalen a poder duradero sobre precios.

Q2 registra 222,8 MUSD de ventas y pérdida neta 2,0 MUSD; el original contiene una comparación errónea al llamar pérdida a los 12,8 MUSD positivos de Q2 anterior. Galileo crece desde una base pequeña mientras ATG pierde aviones; ingresos militares fuertes no prueban que se estabilice la aviación comercial.

H1: CFO 25,064 menos capex y software 40,195 = −15,131 MUSD; menos SBC 10,068 = −25,199. El FCF presentado de 2,422 añade reembolsos FCC 15,322 y coberturas de tipos 2,231. Esos cobros son reales, pero no una renta comercial perpetua. Se mantiene toda inversión y se distinguen periodos, sin anualizar este semestre.

La guía 65–85 MUSD de FCF incluye 45 de FCC y 3 de coberturas: sin esos flujos queda 17–37 antes de SBC. No vuelvo a quitar 30 MUSD de proyectos ya incorporados. El earn-out de Satcom Direct de unos 40 y la amortización de principal de 21,1 pagados en Q2 están fuera de FCF; el dinero no queda íntegro para el accionista.

Valoración y exigencias del precio

La caída de cotización y un PER previsto de 3,2 no bastan: el consenso de BPA procede de un solo analista y no es caja después de obligaciones. A capitalización aproximada de 294 MUSD, 17–37 MUSD antes de SBC equivalen a 5,8–12,6%, con gran dependencia del ajuste y de la ejecución.

Prueba de precio: para un rendimiento económico del 10% se requieren 29,4 MUSD anuales después de SBC y gasto orgánico, además de financiación viable del principal. La banda anterior sólo supera ese umbral en su extremo alto antes de SBC. Un caso de éxito a cinco años exige que nuevas conexiones sustituyan la pérdida ATG, sin coste de adquisición o dilución ignorado. No hay valor intrínseco puntual ni TIR validada.

Empresa 6,2 reconoce instalación y contratos, limitada por competencia, deuda y transición. Oportunidad 4,8 exige demostrar caja recurrente sin subsidios, pese al precio hundido. Final 5,3: vigilar, sin promediar. Viasat y Globalstar tienen activos, clientes y financiación distintos; un múltiplo relativo no prueba descuento de la acción residual.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor contraargumento es que Galileo y contratos públicos eleven rápidamente ingresos recurrentes, reduzcan deuda y produzcan gran apalancamiento sobre una acción pequeña. Lo tomaría en serio con activaciones facturadas y caja ordinaria tras inversión. Pruebas de drones y valor total de contratos no son ingresos anuales ni beneficios ya cobrados.

Deuda 880,7 MUSD y efectivo 63,1 son de junio. La deuda domina la capitalización y el ratio neto 3,8x supera el objetivo; no certifico todas las cláusulas/vencimientos ni lo llamo balance actual de octubre. La sentencia favorable de SmartSky reduce una contingencia, pero puede recurrirse; no suma 22,7 MUSD de caja nueva ni elimina costes legales. Reembolsos tardíos, certificaciones o bajas pueden obligar a más financiación.

Conclusión y justificación de las notas

Vigilar a 2,17 USD. Existe opción de recuperación, pero no evidencia suficiente para confundir beneficio previsto barato con caja apropiable y durable.

¿Qué debe suceder? Crecer en conexiones pagadas y sostener caja después de software, SBC y modernización sin FCC perpetua. ¿Qué rompe la tesis? Pérdida estructural de clientes/margen o financiación que subordine aún más al accionista.

¿Compensa el precio? El potencial es grande, pero la banda de caja y el balance hacen frágil la cobertura. Revisar financiación y resultados antes de entrar; no usar precio de compra ni descenso bursátil como regla automática de venta. Original completo de 25/10 y resultados oficiales de 06/08/2026; no se han revisado íntegramente todos los contratos ni históricos.

Qué vigilamos

- Demostrar caja recurrente después de toda inversión y SBC, separando FCC y coberturas.
- Estabilizar conexiones y reducir deuda sin financiación dilutiva o subordinación adicional.

Fuentes y alcance

Authorized original GOGO, all11pages read | 2026-10-25 | original-cutoff

ir.gogoair.com · gogo announces second quarter results 1 | 2026-08-06 | original-cutoff

Gogo

GOGO · v2 · Report 25/10/2026 · Reference 2.17 USD

Company 6.20/10 | Opportunity 4.80/10 | Overall 5.30/10

Watch

Risk: Very high

Watch. Depressed equity offers optionality, but FCC receipts, leverage and technology transition prevent treating reported FCF as permanent earnings.

Business, developments and cash

Installed equipment, certifications and aircraft support create switching friction; ATG/GEO/LEO can expand the market. But Gogo depends on third-party satellite capacity and competes with Starlink. Certification and contracts do not establish lasting pricing power.

Q2 revenue was USD 222.8m with a USD 2.0m loss. The original incorrectly calls the prior-year positive USD 12.8m a loss. Galileo grows from a small base while ATG loses aircraft; military strength does not establish commercial-aviation stabilization.

H1 CFO 25.064 less capex/software 40.195 = negative USD 15.131m; charging SBC 10.068 leaves negative 25.199m. Presented FCF of 2.422 adds FCC reimbursements of 15.322 and rate-cap proceeds of 2.231. These are real receipts, not perpetual commercial earnings. All investment is retained and the half-year is not annualized.

FCF guidance of USD 65–85m includes 45 of FCC and 3 of rate-cap proceeds. Excluding these leaves 17–37 before SBC. Strategic spending of 30 already incorporated is not deducted again. The roughly USD 40m Satcom earn-out and 21.1m principal repayment paid in Q2 sit outside FCF and compete for cash.

Valuation and price expectations

A collapsing share price and 3.2-times forecast earnings are insufficient: EPS consensus has one analyst and is not cash after obligations. Against roughly USD 294m equity value, USD 17–37m before SBC represents 5.8–12.6%, highly sensitive to adjustments and execution.

Price hurdle: a 10% economic yield requires USD 29.4m annual cash after SBC and organic spending plus viable principal financing. The range exceeds this only near its upper end before SBC. A successful five-year recovery requires new paid connections to offset ATG losses without ignoring acquisition costs or dilution. No point intrinsic value or validated IRR is assigned.

Company 6.2 recognizes installed systems and contracts, constrained by competition, leverage and transition. Opportunity 4.8 requires recurring cash without subsidies despite the depressed price. Overall 5.3 means watch, not an average. Viasat and Globalstar have different assets, clients and financing; relative multiples do not establish cheap residual equity.

Risks and monitoring

The strongest favorable case is rapid recurring growth from Galileo and government contracts, debt reduction and large operating leverage on a small equity value. Paid activations and ordinary cash after investment would support it. Drone trials and total contract values are not annual revenue or collected profit.

Debt of USD 880.7m and cash of 63.1m are June snapshots. Debt dominates equity value and 3.8x net leverage exceeds the target; complete covenants/maturities and October balances are not certified. The favorable SmartSky ruling can be appealed: it does not create USD 22.7m of cash or remove legal spending. Reimbursement delays, certification setbacks and attrition can require more funding.

Conclusion and independent score judgments

Watch at USD 2.17. Recovery optionality exists, but cheap forecast earnings are not sufficient evidence of durable owner cash.

What must happen? Grow paid connections and sustain cash after software, SBC and modernization without perpetual FCC support. What breaks the thesis? Structural client/margin erosion or financing that further subordinates equity.

Does price compensate? Potential is substantial, but the cash range and balance sheet leave fragile coverage. Review financing and results before entry; purchase cost and share-price declines are not automatic sale rules. Complete October 25 original and official August 6, 2026 results reviewed; full contracts and all historical reports were not reread.

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.