GoDaddy Inc

GDDY · Revisión v7 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 27/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 109.80 USD

Publicación en la web: 30/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.40/10
Oportunidad:	7.80/10
NOTA FINAL:	8.00/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

Distribución recurrente y caja observada valiosas; la transición a IA, la fiscalidad y deuda limitan cuánto de la caja ajustada llega al dueño.

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

GoDaddy vende dominios, alojamiento, herramientas web y comercio a pequeñas empresas. Renovaciones, marca, soporte y distribución permiten venta cruzada; la IA puede ampliar productos y también sustituirlos. Referencia NYSE:GDDY, 27/10/2026, 109,80 USD. Q3 del 29/10 queda fuera del corte. La potencial aproximación de Gen Digital descrita en el original no equivale a acuerdo, precio por acción ni financiación confirmados.

Q2 aporta 1.298 millones USD de ventas, aproximadamente 7% más, y aplicaciones/comercio crece 11%. Clientes apenas crecen frente al aumento del ARPU: vender más a la base pesa más que ampliar el número. Airo alcanza un ritmo anualizado de contrataciones de 50 millones, no 50 millones de ingreso anual ya realizado ni una aceleración multiplicable por toda la compañía. La menor cuota de dominios y el cambio hacia productos más baratos son contraevidencia material.

CFO H1 de 914,0 millones USD menos capex pagado 9,7 deja 904,3. El FCF ajustado de 917,1 suma 12,8 de pagos de reestructuración y otros: se mantienen como coste económico. Menos SBC de 145,5 deja 758,8 como diagnóstico después de remuneración, no caja sostenible certificada ni dato anualizado. Intereses, alquileres operativos y fiscalidad pagados ya están dentro del CFO; no se deducen dos veces. Impuestos diferidos y anticipos de clientes pueden favorecer la caja del periodo sin repetirse indefinidamente.

El EBITDA normalizado excluye remuneración y otros costes; no se convierte íntegro en renta del dueño. El resultado operativo primario de 342,5 difiere de 351,2 del proveedor. El BPA 1,83 trimestral no es automáticamente ajustado, ni el BPA Actual 8,02 de portada coincide con 6,74 LTM de tabla. Libro cercano a cero tras recompras hace poco informativo el ROE extremo y el precio/libro.

Caja de junio de aproximadamente 1.200 millones y deuda próxima a 3.800 no representan liquidez de octubre. En julio se sustituyó el revolver de 1.000 millones por otro de 1.200 con vencimiento declarado 2031 y cláusula de vencimiento anticipado vinculada a deuda cercana: capacidad no es efectivo. Las recompras consumen caja; no se suman como reparto y como crecimiento gratuito por acción. Se preserva una reserva y se atienden vencimientos antes de asumir nuevas compras de empresas. El calendario de junio exige 624,6 millones en 2027 y 2.210,3 en 2029. El revolver tiene vencimiento anticipado condicionado y covenant al usarse al menos el 40%: la extensión no prueba financiación irrevocable de esos bonos.

Valoración y exigencias del precio

109,80 dividido por consenso 2026 de 9,87 implica 11,12 veces; 2027 de 10,53 implica 10,43 y 2028 de 10,19, 10,78. El crecimiento entre esos BPA es aproximadamente 6,7% y −3,2%, distinto de los porcentajes del cuadro. El LTM 6,74 implica 16,29, no 15,3. Las series no están conciliadas; el fair value externo de 154,1 no se adopta como valor propio. Wix y Shopify contrastan distribución y software, sin copiar múltiplos por mezclas y SBC distintas.

Modelo propio a cinco años desde 27/10/2026: capacidad económica inicial de 8,80 USD por acción después de mantenimiento, desarrollo, remuneración, impuestos e intereses; crecimiento 4% y terminal 13 veces sobre capacidad al cierre del quinto año. La capacidad terminal es 10,71 y el precio 139,19. Cinco flujos empezando en 8,80 suman 47,66; la mitad se distribuye como alternativa económica a recompras y la mitad se retiene para principal. Riqueza final aproximadamente 163,02 y retorno anualizado de 8,2%, sin reinvertir pagos. No es TIR ni valor intrínseco validado.

Favorable: capacidad 10,00 creciendo 7%, terminal 16 veces y distribución del 50% de cinco flujos produce precio 224,41 más 28,75 de pagos, riqueza 253,16 y aproximadamente 18,2% anual. Adverso conjunto: capacidad 6,00 sin crecimiento, terminal 9 veces y reparto suspendido deja 54,00, aproximadamente −13,2% anual. Son hipótesis, no probabilidades ni previsiones corporativas. No se capitaliza una prima de adquisición.

El crecimiento central exige financiar tecnología, soporte y captación dentro de los costes y capex ya cargados, no añadir desarrollo como caja libre. Con unas 127 millones de acciones constantes, retener 23,83 por acción genera unos 3.026 millones para deuda durante cinco años; no financia todo el principal y la reserva inicial no se trata como excedente. El resto necesita refinanciación, menor reparto o mayor caja. Se mantiene coste de intereses en la capacidad y no se añade el ahorro potencial ni se resta principal dos veces al precio de equity. El calendario, la fiscalidad y la reposición pueden invertir el juicio si esa capacidad es demasiado alta. En el adverso los 30 USD por acción acumulados se reservan para principal, aproximadamente 3.810 millones a 127 millones de acciones, sin repartirlos además. En el central, 8,80 por 127 equivale a 1.117,6 millones anuales inicialmente, muy por debajo de la guía ajustada de 1.800; la diferencia reserva remuneración, pagos excluidos y una normalización fiscal prudente. No es una conciliación publicada ni un flujo observado.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Competencia de herramientas nativas de IA, cancelaciones de pequeños negocios, dominios de bajo precio, ciberseguridad y litigios pueden afectar conjuntamente precio y volumen. Airo requiere computación, marketing y soporte reales. No se convierte una demanda colectiva en condena confirmada ni un rumor de compra en suelo bursátil. El margen actual puede incluir desfases de gasto.

La mejor objeción a esperar es una base recurrente con monetización creciente y poca inversión física: si la caja tras todos los costes se acerca al FCF comunicado, la valoración puede resultar atractiva. La objeción a comprar automáticamente es que las ventajas de distribución pueden erosionarse mientras impuestos y deuda compiten con recompras. La incertidumbre no obliga a vender, pero impide tratar el retorno central como asegurado.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,4 por recurrencia, distribución y conversión observada, limitada por sustitución tecnológica y deuda. Oportunidad 7,8 por valoración moderada frente a caja potencial, sin amplio margen en la base prudente. Nota Final 8,0 es juicio conjunto propio, no media. Esperar para nueva entrada hasta comprobar conversión y financiación; conservar tiene condiciones específicas.

Podemos estar equivocados si Airo mejora retención y caja mucho más de lo supuesto. Cambiaría la opinión una conciliación de caja normalizada, impuestos, coste de IA y calendario financiado de deuda. La premisa menos respaldada es capacidad económica por acción a cinco años y retorno de la transición, no la existencia de una gran base instalada.

Mantener con condiciones: la distribución y caja de GoDaddy respaldan conservar, pero la transición a IA debe sostener ingresos y caja después de remuneración y financiación, sin depender de una adquisición especulativa.

Mantener mientras renovaciones, venta cruzada y caja económica cubran desarrollo, obligaciones y deuda sin consumir la reserva operativa.

Considerar reducir si la pérdida de clientes o la canibalización reducen de forma persistente la caja por acción y las recompras compiten con vencimientos.

Considerar vender si la distribución pierde relevancia de forma duradera y no existe una transición financiada capaz de recuperar caja económica para el accionista.

Salir puede perder el crecimiento rentable de Airo y la monetización de una base instalada difícil de replicar; una desaceleración transitoria no demuestra una tesis rota.

No están demostrados la caja normalizada tras impuestos futuros, el coste completo de IA ni los términos de una eventual operación corporativa.

Qué vigilamos

• Mantener mientras renovaciones, venta cruzada y caja económica cubran desarrollo, obligaciones y deuda sin consumir la reserva operativa.

• Considerar reducir si la pérdida de clientes o la canibalización reducen de forma persistente la caja por acción y las recompras compiten con vencimientos.

Fuentes y alcance

GoDaddy Q2 2026 release: results and non-GAAP reconciliations | 2026-07-30 | Partial HTML sections: results, cash reconciliation and guidance; consulted 30 October; no literal archive retained.

GoDaddy June 2026 10-Q: cash, debt and obligations | 2026-07-31 | Partial HTML cash statements, tax, SBC, debt and leases; not full filing review; consulted 30 October.

GoDaddy revolver amendment July 2026 | 2026-08-04 | Full short 8-K description, not attached agreement; consulted 30 October.

GoDaddy Inc

GDDY · v7 · Report 27/10/2026 · Reference 109.80 USD

Company 8.40/10 | Opportunity 7.80/10 | Overall 8.00/10

Wait

Risk: Medium-high

Recurring distribution and observed cash matter; AI transition, tax and debt constrain how much adjusted cash reaches owners.

Business, developments and cash

GoDaddy sells domains, hosting, website tools and commerce to small businesses. Renewals, brand, support and distribution enable cross-selling; AI can broaden or replace products. NYSE:GDDY reference: 27 October 2026, USD 109.80. The 29 October Q3 release is outside the cutoff. The original's reported Gen Digital approach is not an agreed transaction, per-share price or committed funding.

Q2 revenue reaches USD 1,298 million, about 7% higher, with applications/commerce growing 11%. Customer numbers barely grow compared with ARPU: selling more to existing users matters more than new accounts. Airo reaches USD 50 million annualized bookings, not realized annual revenue or a growth rate applicable to the whole company. Domain-share pressure and migration to cheaper products provide material counterevidence.

H1 CFO of USD 914.0 million less paid capex of 9.7 leaves 904.3. Adjusted FCF of 917.1 adds back 12.8 of restructuring and other cash payments, retained here as economic costs. Subtracting SBC of 145.5 leaves 758.8 as a remuneration-adjusted diagnostic, not certified sustainable or annualized cash. Paid interest, operating rents and taxes already enter CFO and are not deducted twice. Deferred taxes and customer advances can help current cash without recurring forever.

Normalized EBITDA excludes remuneration and other costs, so it is not entirely owner income. Primary operating profit of 342.5 differs from vendor 351.2. Quarterly EPS of 1.83 is not automatically adjusted; cover Actual EPS of 8.02 differs from table LTM 6.74. Repurchases leave book equity near zero, making extreme ROE and price/book weak valuation tools.

June cash of about USD 1.2 billion and debt near 3.8 billion are not October liquidity. July replaced the USD 1.0 billion revolver with 1.2 billion, a stated 2031 maturity and springing maturity tied to approaching debt: capacity is not cash. Buybacks consume resources and are not counted both as distribution and free EPS growth. Reserve liquidity and maturities take priority over hypothetical acquisitions. June maturities include USD 624.6 million in 2027 and 2,210.3 million in 2029. The revolver has springing maturity and a covenant at at least 40% utilization: extension does not irrevocably fund those bonds.

Valuation and price expectations

USD 109.80 divided by consensus 2026 EPS of 9.87 implies 11.12 times, 2027 EPS of 10.53 implies 10.43 and 2028 EPS of 10.19 implies 10.78. Growth between those estimates is roughly 6.7% and minus 3.2%, unlike table percentages. LTM EPS of 6.74 implies 16.29 rather than 15.3. Bases remain unreconciled; external fair value 154.1 is not an own valuation. Wix and Shopify provide software/distribution contrasts without copying multiples across different mix and SBC.

Own five-year case from 27 October 2026 starts with USD 8.80 per share of economic capacity after maintenance, development, remuneration, tax and interest, growing 4%, with 13 times year-five closing capacity. Terminal capacity is 10.71 and price 139.19. Five flows beginning at 8.80 sum to 47.66; half is economically distributed instead of repurchases and half retained for principal. Terminal wealth is about 163.02, an 8.2% annualized return without reinvesting payments, not a dated-flow IRR or validated intrinsic value.

Favourable: capacity 10.00 growing 7%, terminal 16 times and 50% distribution of five flows give price 224.41 plus 28.75 distributions, wealth 253.16 and roughly 18.2% annually. Joint adverse case: flat capacity 6.00, terminal 9 times and suspended distribution leave 54.00, approximately minus 13.2% annually. These are assumptions, not probabilities or company forecasts. No takeover premium is capitalized.

Central growth requires technology, support and acquisition spending within costs and capex already charged, without adding development back as free cash. At roughly 127 million constant shares, retaining 23.83 per share supplies around USD 3,026 million for principal over five years; this does not fund all debt and the initial reserve is not excess cash. The remainder needs refinancing, lower distributions or higher cash. Capacity still includes interest costs; neither possible interest savings nor a second principal deduction is added to equity value. Timing, tax and replacement needs could reverse the conclusion if capacity is overstated. In the adverse case, cumulative USD 30 per share is reserved for principal, around USD 3,810 million at 127 million shares, without distributing it again. Central 8.80 times 127 equals initial annual cash of 1,117.6 million, well below adjusted guidance of 1,800; the gap reserves remuneration, excluded payments and prudent tax normalization. This is neither a published reconciliation nor an observed flow.

Risks and monitoring

AI-native competition, small-business cancellations, low-priced domains, security and litigation can jointly hurt volume and pricing. Airo needs real compute, marketing and support. A class action is not a confirmed judgment and acquisition reporting does not establish a price floor. Current margins may include cost timing.

The strongest case against waiting is recurring distribution with increasing monetization and little physical investment: if cash after all costs approaches reported FCF, valuation may be attractive. Against automatic purchase stands potential distribution erosion while tax and debt compete with repurchases. Uncertainty alone does not require a sale, but central returns are not assured.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.4 reflects recurring relationships, distribution and observed conversion, bounded by technological substitution and debt. Opportunity 7.8 reflects moderate valuation against potential cash without broad margin in the prudent case. Overall 8.0 is an independently reasoned joint judgment, not an average. Wait for new entry pending cash and funding evidence; retaining has distinct conditions.

We may be wrong if Airo improves retention and cash much more than assumed. Reconciled normalized cash, tax, AI costs and a financed maturity schedule would change the view. Five-year per-share economics and transition returns are least supported, rather than the existence of a large customer base.

Hold with conditions: distribution and cash generation support retaining GoDaddy, but its AI transition must sustain revenue and cash after remuneration and funding without relying on a speculative acquisition.

Hold while renewals, cross-selling and economic cash fund development, obligations and debt without consuming the operating reserve.

Consider reducing if customer losses or cannibalization persistently weaken per-share cash and repurchases compete with maturities.

Consider selling if distribution permanently loses relevance and no funded transition can restore economic cash for shareholders.

Exiting could miss profitable Airo growth and monetization of a hard-to-replicate installed base; a temporary slowdown does not demonstrate a broken thesis.

Normalized cash after future taxes, full AI costs and terms of any corporate transaction remain unproven.

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.