DoorDash

DASH · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 06/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 179.90 USD

Publicación en la web: 09/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.40/10
Oportunidad:	6.20/10
NOTA FINAL:	7.10/10

ESPERAR

Riesgo: Alto

Densidad, suscripción y publicidad apoyan crecimiento, pero Instacart añade un compromiso de capital considerable. Esperar a 179,90 USD: crecimiento financiado, remuneración e integración importan más que extrapolar el consenso de BPA.

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

DoorDash conecta consumidores, comercios y repartidores; más densidad puede reducir coste por pedido y mejorar selección. DashPass y publicidad amplían monetización, pero los participantes pueden usar varias plataformas y los incentivos cuestan.

El original presenta ventas Q3 de 4.616 millones USD y beneficio atribuible de 466. La adquisición de Instacart es un acuerdo pendiente, no un negocio ya integrado. Sinergias y mayor mercado no se suman a beneficios actuales sin precio de compra y reinversión.

Valoración y exigencias del precio

Referencia 06/11/2026: 179,90 USD por acción clase A NASDAQ:DASH; revisión editorial 09/11/2026. BPA previsto 6,07 implica 29,64 veces frente al 32,9 impreso, indicio de bases temporales diferentes. El 5,10 de portada no sustituye al 2,41 LTM. El estado trata el 1,06 trimestral como GAAP, aunque el resumen lo llame ajustado.

El puente LTM del emisor es CFO 2.953 menos equipo 262 y software capitalizado 488: FCF 2.203 millones. El FCF trimestral declarado es 787, distinto de 904 del campo levered. No se llama toda esa caja retorno económico sin considerar SBC, circulante, compras y obligaciones.

El original describe unos 17.000 millones de precio por Instacart, al menos 75 % en efectivo y hasta 25 % en acciones. El mínimo de efectivo aproximado de 12.750 millones no es deuda total definitiva: depende de elecciones, caja y financiación. La línea puente de 364 días no acredita financiación permanente sin coste; emitir acciones diluye derechos.

El balance de septiembre no incorpora automáticamente la operación futura. Los saldos de comercios y liquidaciones pueden mover caja por calendario: no son todos excedente libre. Desarrollar software y nuevas categorías necesita capital; alcanzar breakeven de beneficio bruto no acredita rentabilidad neta después de plataforma y costes centrales.

Escenarios propios de BPA económico normalizado: 2 a 20 veces da 40 USD; 4,50 a 28 da 126; 7 a 32 da 224. A 179,90 la tesis depende de un resultado cercano al favorable. Esperar, sin presentar estos supuestos como precio objetivo o DCF validado ni capitalizar consenso sin coste de crecimiento.

En 5–10 años, publicidad y categorías nuevas pueden crecer con la red, pero la compra, la integración y el desarrollo simultáneo necesitan financiación y ejecución. Reinvertir más del total de sinergias iniciales no permite repartirlas y financiar producto al mismo tiempo. Los objetivos de ahorro de año tres no son hechos realizados.

La mejor objeción a esperar es el apalancamiento de densidad y mayor frecuencia de miembros. La contraria es que competencia, clasificación laboral y M&A absorban el retorno incremental. Uber ayuda como contexto de red, con mix distinto; Shake Shack no se considera plataforma comparable por figurar en la tabla.

La revisión del comunicado no convierte EBITDA ajustado en beneficio económico. El coste de software capitalizado tiene el mismo derecho sobre caja que equipos aunque el agregador no lo reste en su campo levered. La financiación del acuerdo exige considerar deuda y acciones conjuntamente con el precio pagado y el retorno de integración.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Riesgo alto por financiación, autorización regulatoria, costes laborales y ejecución simultánea. No se declara bloqueada ni aprobada una operación pendiente; comisiones de terminación son contingentes.

Crecimiento del valor de pedidos no es ingreso ni caja. SBC, equipo y software no se omiten por usar EBITDA ajustado. Se mantiene el precio del original, sin cotizaciones en directo ni señal de venta por indicador técnico.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,4; Oportunidad 6,2; Final 7,1. La escala tiene valor, pero la compra e inversión elevan la exigencia de retorno. Esperar para entrada por valoración y capital; las tres notas no se promedian.

Podemos equivocarnos si publicidad y densidad sostienen beneficios mayores con menor inversión. Cambiaríamos el juicio ante caja económica por acción y financiación de largo plazo compatibles con retorno adquirido. Lo menos respaldado es el beneficio neto después de integración y coste de deuda.

Revisar la posición por el nuevo compromiso de capital: el negocio mejora, pero la financiación y el retorno de Instacart cambian los riesgos; todavía no hay venta total confirmada.

Mantener mientras caja económica y financiación permitan crecer sin deterioro estructural de retorno por acción.

Considerar reducir si deuda, dilución e integración absorben persistentemente los beneficios de escala o hacen el retorno demasiado dependiente de sinergias inciertas.

Considerar vender si pérdida estructural de red, economía laboral o mala asignación de capital invalida la generación sostenible de retorno.

Mantener captura densidad y publicidad crecientes; revisar o reducir limita exposición al compromiso financiero sin afirmar fracaso de la compra.

Condiciones finales, financiación, autorizaciones y retorno de integración siguen abiertos; posición individual desconocida.

Frente a la versión 2 del 23/10/2026 a 185,90 USD, la referencia baja a 179,90. Q3 y el acuerdo Instacart del 29/10 son nueva evidencia respecto al corte anterior. Empresa 8,3 → 8,4 reconoce ejecución; Oportunidad 6,8 → 6,2 y Final 7,4 → 7,1 reflejan compromiso de capital y exigencia de retorno pese a precio menor. La revisión no equivale a aprobación regulatoria ni venta confirmada.

Qué vigilamos

• Mantener mientras caja económica y financiación permitan crecer sin deterioro estructural de retorno por acción.

Fuentes y alcance

ProResearch DoorDash — original del 6 de noviembre de 2026 | Lectura completa; páginas 3 y 4 inspeccionadas visualmente.

DoorDash — comunicado de resultados del tercer trimestre de 2026 | Exhibit 99.1 del emisor, espejo del archivo regulatorio; consulta focal de resultados y puente de caja, 9 de noviembre.

DoorDash — transcripción regulatoria de la llamada del 29 de octubre | Consulta focal de acuerdo Instacart y financiación; no lectura integral. Consulta el 9 de noviembre.

DoorDash

DASH · v3 · Report 06/11/2026 · Reference 179.90 USD

Company 8.40/10 | Opportunity 6.20/10 | Overall 7.10/10

WAIT

Risk: High

Density, subscriptions and advertising support growth, but Instacart adds a major capital commitment. Wait at USD 179.90: funded growth, compensation and integration matter more than extrapolated consensus EPS.

Business, developments and cash

DoorDash connects consumers, merchants and couriers; density may reduce cost per order and improve selection. DashPass and advertising expand monetization, but participants can use multiple platforms and incentives cost money.

The original presents Q3 sales of USD 4,616 million and attributable earnings of 466. Instacart is a pending agreement rather than an integrated business. Synergies and larger markets are not added to current earnings without purchase price and reinvestment.

Valuation and price expectations

Reference 06/11/2026: USD 179.90 per NASDAQ:DASH Class A share; editorial review 09/11/2026. Forecast EPS of 6.07 implies 29.64 times versus printed 32.9, indicating different temporal bases. Cover 5.10 does not replace LTM 2.41. The statement treats quarterly EPS of 1.06 as GAAP although the summary calls it adjusted.

The issuer LTM bridge is CFO of 2,953 less equipment of 262 and capitalized software of 488: FCF of USD 2,203 million. Declared quarterly FCF is 787 rather than the levered field 904. This is not all economic return without considering SBC, working capital, acquisitions and obligations.

The original describes roughly USD 17,000 million for Instacart, at least 75% cash and up to 25% stock. Approximate minimum cash of 12,750 million is not definitive total debt: elections, cash and funding matter. A 364-day bridge does not establish costless permanent finance; stock issuance dilutes rights.

September balances do not automatically incorporate the future transaction. Merchant balances and settlement timing affect cash and are not entirely free surplus. Software and new categories require capital; gross-profit breakeven does not establish net returns after platform and central costs.

Own normalized economic EPS scenarios: 2 at 20 times gives USD 40; 4.50 at 28 gives 126; 7 at 32 gives 224. At 179.90 the thesis depends on something near the favourable case. Wait without treating assumptions as targets or a validated DCF, or capitalizing consensus without growth costs.

Over 5–10 years, advertising and new categories may grow with the network, but acquisition, integration and simultaneous development need finance and execution. Reinvesting more than all initial synergies prevents distributing the same savings while funding products. Year-three savings targets are not realized facts.

The strongest objection to waiting is density leverage and member frequency. The contrary case is competition, labor classification and M&A absorbing incremental returns. Uber provides network context with different mix; Shake Shack is not considered a comparable platform merely because it appears in the table.

Release review does not turn adjusted EBITDA into economic earnings. Capitalized software has the same claim on cash as equipment even if absent from a provider levered field. Deal financing requires assessing debt and shares together with purchase price and integration returns.

Risks and monitoring

High risk from funding, regulatory clearance, labor costs and simultaneous execution. A pending deal is neither declared blocked nor approved; termination fees are contingent.

Order value growth is not revenue or cash. SBC, equipment and software are not omitted through adjusted EBITDA. Original price is retained without live quotes or a technical-indicator sell signal.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.4; Opportunity 6.2; Overall 7.1. Scale has value, but acquisition and investment raise required returns. Wait for entry on valuation and capital; the three scores are not averaged.

We could be wrong if advertising and density sustain greater earnings with less investment. Economic cash per share and long-term funding compatible with acquired returns would change the view. Net earnings after integration and debt cost are least supported.

Review the position because of the new capital commitment: the business improves, but Instacart funding and returns change risk; a full sale is not confirmed.

Hold while economic cash and financing support growth without structural deterioration of per-share returns.

Consider reducing if debt, dilution and integration persistently absorb scale benefits or make returns excessively reliant on uncertain synergies.

Consider selling if structural network or labor-economics losses, or capital misallocation, invalidate sustainable returns.

Holding captures increasing density and advertising; reviewing or reducing limits financing exposure without assuming acquisition failure.

Final terms, funding, approvals and integration returns remain open; the individual position is unknown.

Against version 2 dated 23/10/2026 at USD 185.90, reference falls to 179.90. Q3 and the 29/10 Instacart agreement are new evidence against the earlier cutoff. Company 8.3 → 8.4 recognizes execution; Opportunity 6.8 → 6.2 and Overall 7.4 → 7.1 reflect capital commitments and required returns despite lower price. Review means neither regulatory approval nor a confirmed sale.

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.