Genuine Parts Company

GPC · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 29/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 121.40 USD

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

Empresa:	7.70/10
Oportunidad:	6.80/10
NOTA FINAL:	7.20/10

Esperar: la separación no sustituye la mejora de caja

Riesgo: Medio-alto: márgenes y separación

Motion sostiene la calidad, pero la caja disponible y el margen automotriz no justifican comprar por el mero descuento o la escisión.

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

Negocio: NAPA combina disponibilidad de recambios y servicio; Motion añade distribución industrial y soporte técnico. La escala y el inventario cercano al cliente generan utilidad, pero no confieren la rentabilidad estructural de una plataforma sin circulante. La separación de Automoción y Motion sigue prevista para el primer trimestre de 2027: al corte es un plan, no dos compañías operativas independientes.

Q3 2026: ventas de 6.521 millones USD, +4,2%; el crecimiento comparable fue 2,9%, con contribución adicional de adquisiciones y divisas. Motion creció 6,1% y alcanzó margen EBITDA de 13,2%, frente al 7,6% de Automoción Norteamérica, que bajó 40 puntos básicos. El avance industrial es contraevidencia real frente a una lectura de deterioro generalizado.

Caja del propietario: en nueve meses, CFO de 816,647 millones menos capex de 314,476 millones deja FCF de 502,171 millones. Después de 69,450 millones de adquisiciones y 434,446 millones de dividendos quedan aproximadamente -1,725 millones antes de otras inversiones y financiación. El capex ya está restado; no restar alquileres o intereses de nuevo sin conciliarlos. La remuneración en acciones de 45,095 millones incluida como ajuste no monetario en CFO exige coste económico o dilución coherente, sin cargar ambas alternativas por la misma remuneración.

Balance y crecimiento: la liquidez comunicada de 2.400 millones no es caja excedentaria: incluye línea disponible; efectivo era 763 millones. Los desembolsos de adquisición compiten con el reparto. La deuda total de unos 6.800 millones del agregado del informe exige distinguir financiación y leases antes de calcular EV; no sumo esa cifra a un PER. Los derechos del accionista sobreviven al efectivo retenido, pero no equivalen a una distribución ya disponible.

Valoración y exigencias del precio

A 121,40 USD, la guía de BPA ajustado de 7,50–7,75 implica 15,7–16,2 veces; el BPA GAAP guiado de 5,60–5,85 implica 20,8–21,7 veces. No mezclo esas bases con el PER LTM 539,1 de cabecera, que recoge otro beneficio y periodo. El fair value del proveedor no es valor propio. La sensibilidad contemporánea de 7,50 USD por 14 veces da 105 USD; 8 USD por 16 veces da 128 USD, condicionada a recuperar capacidad de beneficio, no objetivo ni DCF.

La guía corporativa de FCF de 550–700 millones es previsión, no caja sostenible certificada. Frente a 16.700 millones de capitalización equivale a 3,3–4,2% antes de M&A. Mantener el ritmo de dividendos de nueve meses durante un año exigiría unos 579 millones, una extrapolación ilustrativa que consume gran parte de esa caja. Una distribución futura debe convivir con circulante, costes de separación, reserva operativa y vencimientos; refinanciar no crea FCF.

Puente ilustrativo 29/10/2026–29/10/2031: desde BPA económico de 7,50 USD, crecimiento de 2–5% anual y múltiplo terminal de 12–16 veces generan valor terminal aproximado de 99–153 USD. Añadir cinco dividendos anuales hipotéticos de 4,24 USD da riqueza de 120–174 USD, aproximadamente -0,1% a 7,5% anual sin reinversión. Es CAGR de riqueza acumulada, no TIR ni retorno esperado; presupone dividendos financiables y crecimiento orgánico con inversión ya incluida. M&A incremental, peor financiación o dilución reducen ese resultado.

Qué exige el precio: beneficio próximo a 7,6 USD a unas 16 veces o una mejora industrial que compense costes automotrices y la duplicación de estructura. No hace falta perfección para conservar, pero sí ejecución para una nueva entrada atractiva. THRM y GNTX del informe son fabricantes de componentes: no convierto su PER en una referencia directa para un distribuidor global con Motion. El contraste principal es su propia evolución comparable, márgenes y caja, no una media de pares mal alineados.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La principal incertidumbre es que la inflación de transporte, alquileres y personal permanezca más que la subida de precios, mientras la reestructuración se repite. Excluir costes del BPA no elimina sus pagos. Costes independientes, deuda asignada y disciplina de capital pueden absorber la revalorización esperada por la separación.

Por qué podemos estar equivocados: Motion ya está ampliando margen y ventas comparables, y NAPA puede recuperar productividad cuando se normalicen costes. Eso haría demasiado conservador esperar. La objeción persiste porque una mejora industrial no convierte automáticamente toda la caja consolidada en excedente repartible.

Qué dato nos haría cambiar de opinión: márgenes automotrices y conversión de caja posteriores que mejoren conjuntamente, más reparto de deuda y costes de las dos entidades con financiación defendible. La parte de la valoración con menos respaldo es el crecimiento de BPA terminal y la caja realmente distribuible después de la escisión; no su aritmética.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 7,7 por escala y utilidad de la red, limitada por capital circulante y ejecución. Oportunidad 6,8 porque el precio descuenta más recuperación de la que prueba la caja libre. Nota Final 7,2 como juicio global propio: esperar una entrada con mejor retorno demostrado, sin convertir la falta de compra en venta.

Para quien ya tiene la acción: mantener, con condiciones. La red y Motion siguen generando beneficio y caja; el margen automotriz débil y la escisión pendiente justifican vigilancia, pero no demuestran hoy una ruptura permanente que haga preferible salir.

Mantener mientras Motion conserve crecimiento rentable y Automoción estabilice márgenes sin depender de deuda creciente para sostener el reparto.

Considerar reducir si la caja tras inversión y costes de separación queda repetidamente por debajo del dividendo y exige financiación adicional sin una mejora operativa creíble.

Considerar vender si el perímetro final pierde capacidad sostenible de generar caja o su financiación amenaza los derechos del accionista y la tesis de distribución deja de sostenerse.

Contraargumento de conservar: los costes de separación y la debilidad automotriz pueden persistir y absorber el valor que se espera liberar, haciendo demasiado paciente mantener.

Pendiente: deuda asignada, costes autónomos, caja normalizada y financiación definitiva de cada entidad; estas condiciones son futuras y no se declaran cumplidas.

Qué vigilamos

- Contrastar margen automotriz y conversión de caja después de capex y costes de separación.
- Revisar reparto de deuda, covenants y costes autónomos antes de asumir valor liberado.

Fuentes y alcance

www.genpt.com · 2026 10 20 Genuine Parts Company Reports Third Quarter 2026 Results | 2026-10-20 | Opened company release; results, cash flow, outlook and adjustment tables; partial web rendering, own summary retained, no raw historical capture claimed.

Genuine Parts Company

GPC · v3 · Report 29/10/2026 · Reference 121.40 USD

Company 7.70/10 | Opportunity 6.80/10 | Overall 7.20/10

Wait: the separation does not replace better cash generation

Risk: Medium-high: margins and separation

Motion supports quality, but available cash and automotive margins do not justify buying solely for a discount or spin-off.

Business, developments and cash

Business: NAPA combines parts availability and service; Motion adds industrial distribution and technical support. Scale and local inventory provide customer value, but require working capital. The Automotive/Motion separation remains planned for Q1 2027; at the cutoff it is a plan rather than two independently operating public companies.

Q3 2026 sales were USD 6,521 million, up 4.2%, including 2.9% comparable growth plus acquisitions and currency. Motion grew 6.1% with a 13.2% EBITDA margin, whereas North America Automotive fell 40 basis points to 7.6%. Industrial improvement is real counterevidence to a blanket deterioration thesis.

Owner cash: nine-month CFO of USD 816.647 million less capex of USD 314.476 million leaves USD 502.171 million of FCF. After USD 69.450 million of acquisitions and USD 434.446 million of dividends, roughly negative USD 1.725 million remains before other investment and financing. Capex is already deducted; do not deduct rent or interest twice without reconciliation. The USD 45.095 million share compensation added back within CFO needs a coherent economic-cost or dilution treatment, without charging both for the same remuneration.

Balance and growth: USD 2.4 billion of reported liquidity is not surplus cash because it includes available credit; cash was USD 763 million. Acquisition payments compete with distributions. Approximately USD 6.8 billion of total debt in the report aggregate requires separating financing and leases before calculating EV; it is not added to an equity P/E. Retained cash preserves shareholder rights but is not an available distribution.

Valuation and price expectations

At USD 121.40, adjusted EPS guidance of USD 7.50–7.75 implies 15.7–16.2 times, while GAAP guidance of USD 5.60–5.85 implies 20.8–21.7 times. These cannot be combined with the headline 539.1 LTM P/E using another earnings period. Provider fair value is not our own valuation. Contemporaneous sensitivity of USD 7.50 at 14 times gives USD 105; USD 8 at 16 times gives USD 128, conditional on restored earning capacity rather than a target or DCF.

Corporate FCF guidance of USD 550–700 million is a forecast, not certified sustainable cash. Against USD 16.7 billion market value it represents 3.3–4.2% before M&A. Extending the nine-month dividend pace to a full year would require roughly USD 579 million, an illustrative extrapolation consuming much of that cash. Future distributions compete with working capital, separation payments, operating reserves and maturities; refinancing does not create FCF.

Illustrative 29 October 2026–29 October 2031 bridge: starting economic EPS of USD 7.50, 2–5% annual growth and a 12–16 times terminal multiple produce roughly USD 99–153 terminal value. Adding five hypothetical annual USD 4.24 dividends gives USD 120–174 accumulated wealth, about negative 0.1% to positive 7.5% annually without reinvestment. This is accumulated-wealth CAGR, not IRR or expected return; it assumes fundable dividends and organic growth with investment already included. Additional M&A, worse financing or dilution reduce the outcome.

The price requires roughly USD 7.6 earnings at 16 times or industrial improvement offsetting automotive pressure and duplicated overhead. Holding does not need perfection, but an attractive new purchase requires execution. THRM and GNTX in the report manufacture components; their P/E is not a direct benchmark for a global distributor containing Motion. The more useful comparison is its own comparable growth, margins and cash rather than an incompatible peer average.

Risks and monitoring

The main uncertainty is freight, rent and labour inflation outlasting pricing while restructuring repeats. Removing costs from EPS does not remove cash payments. Standalone expenses, debt allocation and capital discipline may consume the expected separation rerating.

Why we could be wrong: Motion is already expanding margins and comparable sales, and NAPA may regain productivity as costs normalise. Waiting would then be too conservative. The objection persists because industrial improvement does not automatically turn consolidated cash into distributable surplus.

What would change our view: subsequent automotive margins and cash conversion improving together, plus defensible debt allocation and standalone cost/funding arrangements. The least-supported valuation component is terminal EPS growth and genuinely distributable post-separation cash, rather than the arithmetic.

Conclusion and independent score judgments

Company 7.7 reflects network scale and usefulness, constrained by working capital and execution. Opportunity 6.8 reflects recovery priced ahead of proven free cash generation. Overall 7.2 is a separate judgment: wait for a better-supported entry return, without turning no purchase into a sale.

For existing holders: hold with conditions. The network and Motion still generate earnings and cash; weak automotive margins and the pending separation require monitoring but do not yet establish permanent impairment making exit preferable.

Hold while Motion preserves profitable growth and Automotive stabilises margins without rising debt supporting distributions.

Consider reducing if cash after investment and separation payments repeatedly falls short of dividends and requires additional funding without credible operating improvement.

Consider selling if the final perimeter loses sustainable cash generation or financing threatens shareholder rights and the distribution thesis no longer holds.

The argument against holding is that separation payments and automotive weakness may persist and consume the value expected to be released, making patience excessive.

Unresolved: allocated debt, standalone costs, normalised cash and final entity funding; these are future conditions, not confirmed events.

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.