

ANÁLISIS DE ACCIÓN · AGOSTO 2026

Garmin viene de un semestre *enorme*, y ya está pago

Facturó 2.022 millones en el trimestre, expandió el margen operativo a 30,4% y subió la guía del año. Todo bien de verdad. El tema es que la acción ya recorrió gran parte del camino y **la propia guía implica que el segundo semestre crece 6% en ganancias, contra 29% del primero.**

TICKER

GRMN

Nasdaq · CEDEAR en BYMA

RECOMENDACIÓN

Mantener

Buen negocio, precio justo

PRECIO OBJETIVO

USD 289

+1,4% sobre USD 285,00

PERFIL SUGERIDO

Conservador

Beta 0,87 · sin deuda

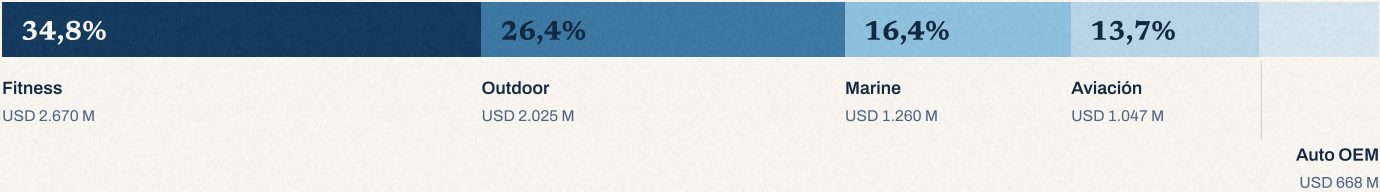
Cinco negocios distintos adentro de una marca

Qué vende Garmin y por qué la mezcla de segmentos importa más que el total.

Mucha gente cree que Garmin es una empresa de relojes deportivos. Es bastante más que eso. Fitness, que son los relojes y ciclocomputadoras, es el segmento más grande y explica alrededor de un tercio de la facturación. Después viene Outdoor, que son los relojes de aventura, los GPS de montaña y el satelital inReach.

Los otros tres son los que le dan estabilidad. **Aviación** vende aviónica certificada para aviones chicos y jets ejecutivos, con margen bruto de 75%. **Marine** vende sonares, pilotos automáticos y pantallas para náutica. Y **Auto OEM** le vende componentes a las terminales automotrices, que es el único segmento de margen flaco.

Esa mezcla es el corazón de la tesis. Cuando el consumidor afloja, aviación y náutica sostienen, porque son ciclos distintos y clientes distintos.



Ingresos por segmento de los últimos doce meses, en millones de dólares. La suma da 7.670 M contra 7.671 M reportados por el redondeo de cada línea. Fuente: stockanalysis.com, 31 de agosto de 2026.

Fijate el contraste del último trimestre. Fitness creció **25%** y Outdoor cayó **2%**. Los dos son consumo y les fue distinto. Por eso miro los cinco por separado y no el número consolidado.

Récord por todos lados, con la letra chica

Resultados del segundo trimestre de 2026, reportados el 29 de julio.

2.022_M

INGRESOS Q2 2026 · USD

+11%

CONTRA EL MISMO TRIMESTRE DE 2025

62,4%

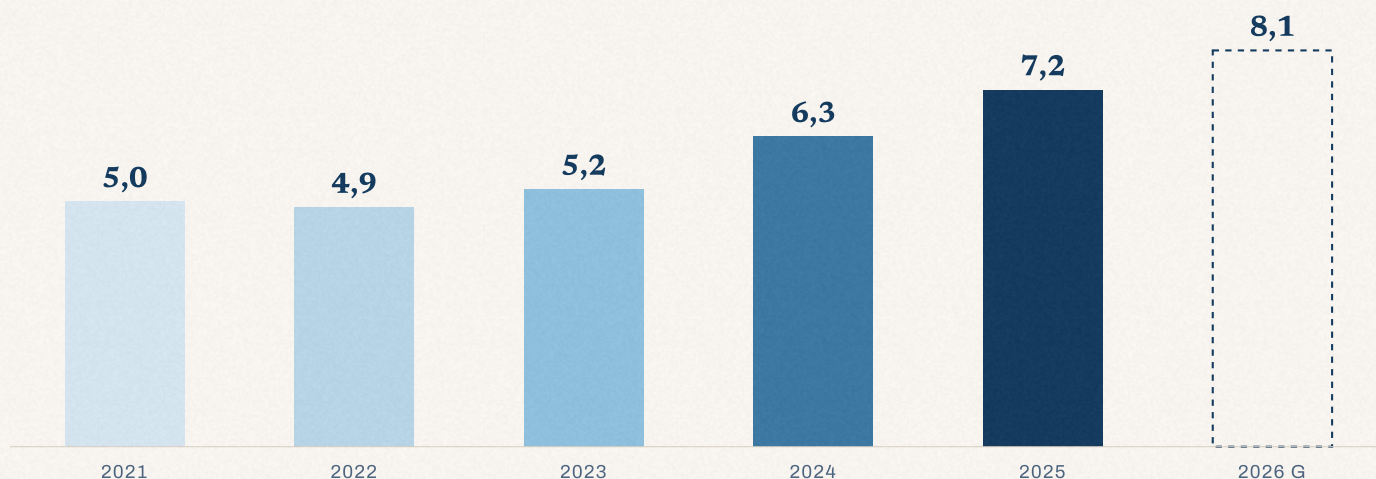
MARGEN BRUTO, +360 PUNTOS BÁSICOS

2,80

GANANCIA POR ACCIÓN GAAP · USD

El trimestre cerrado el 27 de junio fue el mejor de la historia de la empresa. El resultado operativo llegó a **615,5 millones, un 30% arriba**, o sea que la ganancia creció casi tres veces más rápido que la facturación. Eso es expansión de margen pura y es lo que movió la acción. La letra chica son **21 millones de reintegros de aranceles** adentro de ese margen récord, que no se repiten, y una caída de 2% en Outdoor.

La serie larga



Ingresos anuales en miles de millones de dólares. La última barra, punteada, es la guía que la empresa elevó el 29 de julio de 2026, 8.050 M de ingresos y 10,00 dólares de EPS. Como en el primer semestre ya hizo 4,89 de EPS, el segundo implícito son 5,11, apenas +6% interanual contra el +29% que acaba de mostrar. Fuente: stockanalysis.com y comunicados de Garmin.

Un balance impecable y un semestre exigente

Las dos columnas enfrentadas, sin maquillar ninguna de las dos.

Fortalezas

No tiene deuda y le sobra caja

4.400 millones en caja y títulos contra 227 de deuda. Caja neta de 4.143 millones, o sea 21,5 dólares por acción.

Cinco segmentos que no corren juntos

Aviación margina 75% bruto y marine 61%. Cuando el consumidor afloja, esos dos amortiguan.

El margen operativo se expandió 440 puntos

De 26,0% a 30,4% en un año. La ganancia operativa creció 30% con ingresos creciendo 11%.

Paga y recompra

4,20 dólares de dividendo anual, un 1,47% de rendimiento, más 43 millones de recompras en el trimestre.

Debilidades

El trimestre tiene ayuda que no se repite

21 millones de reintegros de aranceles adentro del margen bruto récord de 62,4%.

La propia guía implica frenar fuerte

El segundo semestre crece 6% en EPS contra 29% del primero, y el margen bruto implícito baja a cerca de 58,5%.

Outdoor cayó 2%

El segundo segmento en tamaño ya está en terreno negativo por relojes de aventura y navegadores de auto.

Ni el consenso le ve upside

8 analistas, calificación Mantener y objetivo promedio de 290,29, apenas 1,9% arriba del precio de hoy.

QUÉ MIRO PARA CAMBIAR DE OPINIÓN

El margen bruto del tercer trimestre. Si sale arriba de 60% cuando la guía anual implica 58,5% para la segunda mitad, significa que la mejora de mezcla es estructural y no un efecto de aranceles, y ahí el múltiplo actual se queda corto. El otro dato es Outdoor. Si vuelve a crecer, la historia mejora bastante, porque hoy Fitness está cargando el peso casi solo.

Veintiocho veces para una empresa que frena

Tres métodos ponderados, y por qué mi número coincide con el del consenso.

Garmin cotiza a **27,9 veces** las ganancias esperadas de los próximos doce meses. Para una empresa de hardware es caro, Logitech paga alrededor de 16. Para una de aviónica es barato, HEICO paga más de 60. Garmin es las dos cosas a la vez y por eso el múltiplo del medio tiene sentido.

Valué con tres métodos ponderados. No hay descuento de flujos completo porque no armé modelo, así que lo reemplacé por rendimiento de flujo de caja libre y lo aclaro acá.

MÉTODO	SUPUESTO	VALOR POR ACCIÓN	PESO
P/E sobre ganancias forward	27,5x sobre EPS 2027 de USD 10,99	USD 302	45%
Rendimiento de flujo de caja	3,0% sobre FCL 2026E de 1.650 M	USD 285	30%
Comparables	25x ex caja sobre EPS 10, más 21,5 de caja	USD 272	25%

PRECIO OBJETIVO PONDERADO · 12 MESES

USD 289

UPSIDE SOBRE USD 285,00

+1,4%

USD 289

Mi precio objetivo, ponderando los tres métodos

USD 290,29

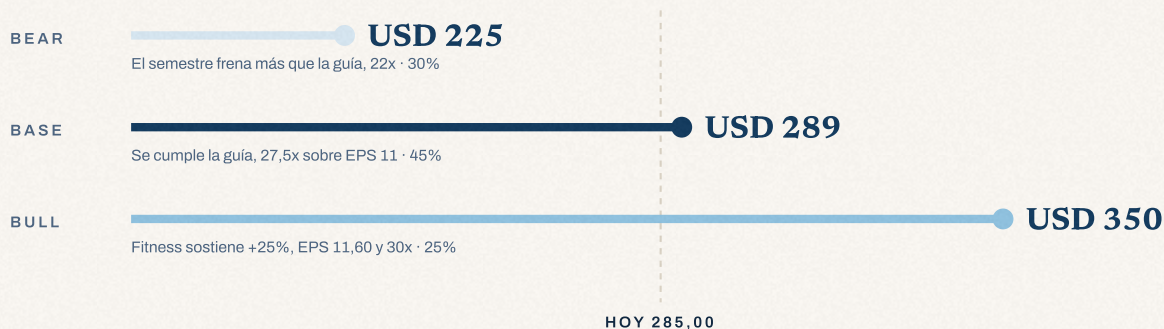
Consenso de 8 analistas, +1,9% sobre el precio

27,9x

El múltiplo forward que pagás hoy

El flujo de caja libre 2026 de 1.650 M es estimación propia, extrapolando los 1.600 M de los últimos doce meses. Los múltiplos de comparables vienen de gurufocus con fechas distintas entre abril y agosto de 2026, así que la comparable se armó como banda de 22x a 30x y no como múltiplo puntual. El resto de las cifras son del comunicado de Garmin del 29 de julio de 2026 y de stockanalysis.com al 31 de agosto de 2026.

Qué puede pasar y cómo entrar desde acá



Precio por acción en cada escenario a 12 meses. Las probabilidades son más, no de consenso. Ponderando los tres da 285 dólares, exactamente el precio de hoy, y ese es el resumen de todo el informe.

El rango es amplio para arriba y para abajo, con la balanza equilibrada. **No hay margen de seguridad en el precio de hoy**, pero tampoco hay una sobrevaluación que obligue a salir corriendo.

Cómo comprarla desde Argentina

El camino más simple es el **CEDEAR de GRMN en BYMA**, que cotiza en pesos y se compra desde cualquier bróker local. El ratio es de 3 CEDEAR por acción según el listado oficial de abril de 2026, así que para sacar el precio justo en pesos se divide la cotización de Nueva York por 3 y se multiplica por el dólar contado con liquidación. La otra opción es la acción directa en Nasdaq si hay cuenta afuera.

Vale una aclaración de dimensionamiento. Garmin es una empresa sólida y de beta baja, pero sigue siendo una acción individual. Va como parte de una cartera diversificada, nunca como posición única.

El ratio del CEDEAR cambia con los ajustes societarios, **conviene reconfirmarlo con el bróker antes de operar.**

CONCLUSIÓN

Buena empresa, precio justo

Garmin hace todo bien. Creció 11% en el trimestre, expandió el margen operativo 440 puntos básicos hasta 30,4%, tiene cinco segmentos que no dependen del mismo ciclo y un balance con **4.143 millones de caja neta y prácticamente cero deuda**. Es de las empresas más sanas que sigo.

El problema no es el negocio, es el precio. Cotiza a 27,9 veces ganancias forward después de un año muy fuerte, y la propia guía de la empresa implica que el segundo semestre crece 6% en ganancias contra el 29% del primero. Mi objetivo ponderado da **289 dólares**, un 1,4% arriba de donde está, y el consenso de 8 analistas está en 290,29. Los dos números dicen lo mismo.

Por eso la recomendación es **Mantener**. Quien la tiene desde más abajo, que la sostenga y cobre el dividendo. Quien está pensando entrar, no está pagando un disparate, pero tampoco está comprando barato. Si el tercer trimestre confirma que el margen se sostiene arriba de 60% y Outdoor vuelve a crecer, ahí el caso cambia y pasa a ser interesante de nuevo.