

ANÁLISIS DE ACCIÓN · AGOSTO 2026

Apple nunca estuvo mejor, y por eso mismo está cara

Facturó 109.400 millones en el trimestre y el margen bruto tocó su máximo histórico. Todo bien. El problema es que la acción subió **70,8% en doce meses**, cotiza a 33,8 veces ganancias y la propia empresa ya avisó que el próximo trimestre crece la mitad. Hasta el consenso de Wall Street le ve apenas 4% de suba.

TICKER

AAPL

Nasdaq · CEDEAR en BYMA

RECOMENDACIÓN

Mantener

No vender, pero tampoco entrar acá

PRECIO OBJETIVO

USD 270

-12,7% sobre USD 309,38

PERFIL SUGERIDO

Conservador

Beta 1,09 · la más tranquila

La mitad sigue siendo un teléfono

De dónde salen los 109.400 millones del trimestre y por qué el mix importa más que el total.

Apple es, antes que cualquier otra cosa, una empresa de iPhone. En el trimestre que acaba de reportar, ese solo producto explicó **54.300 millones de los 109.400** que facturó, o sea casi la mitad exacta del negocio. Después viene Servicios con 30.700 millones, y bastante más atrás Mac, Wearables e iPad.

Esa segunda línea es la que a mí más me importa. Servicios es la App Store, iCloud, la publicidad, Apple Music, los pagos. Es plata que entra todos los meses sin fabricar nada, margina mucho más que el hardware y no depende de que el cliente cambie el teléfono. Cada punto de facturación que se corre del iPhone hacia Servicios le sube el margen a toda la empresa.

Ahí está la explicación de por qué el mercado le paga más caro a Apple que antes. No es que venda más teléfonos, es que cada vez gana más plata por cada dólar que factura.



Ingresos por categoría del trimestre fiscal cerrado el 27 de junio de 2026. La suma da 109.500 M contra 109.400 M reportados por el redondeo de cada línea. Fuente: comunicado de Apple del 30 de julio de 2026 y 9to5Mac.

Del lado geográfico la empresa informó crecimiento de dos dígitos en **todas las regiones**, algo que no pasaba hace rato. No conseguí la apertura en dólares por región en las fuentes que pude abrir, así que no la muestro, pero el dato de que ninguna zona quedó floja es relevante. Cuando Apple tiene un problema, casi siempre aparece primero como una región que se despega del resto.

Esa concentración en un solo producto también es el riesgo. **Si el ciclo de iPhone se enfría un año, la mitad del negocio se enfría con él.** Servicios ayuda a amortiguarlo, pero todavía no alcanza para compensarlo.

El mejor junio de su historia, con asterisco

Resultados del trimestre fiscal cerrado el 27 de junio de 2026 y reportados el 30 de julio.

109.400_M

INGRESOS Q3 FISCAL 2026 · USD

+16,3%

CONTRA EL MISMO TRIMESTRE DE 2025

50,1%

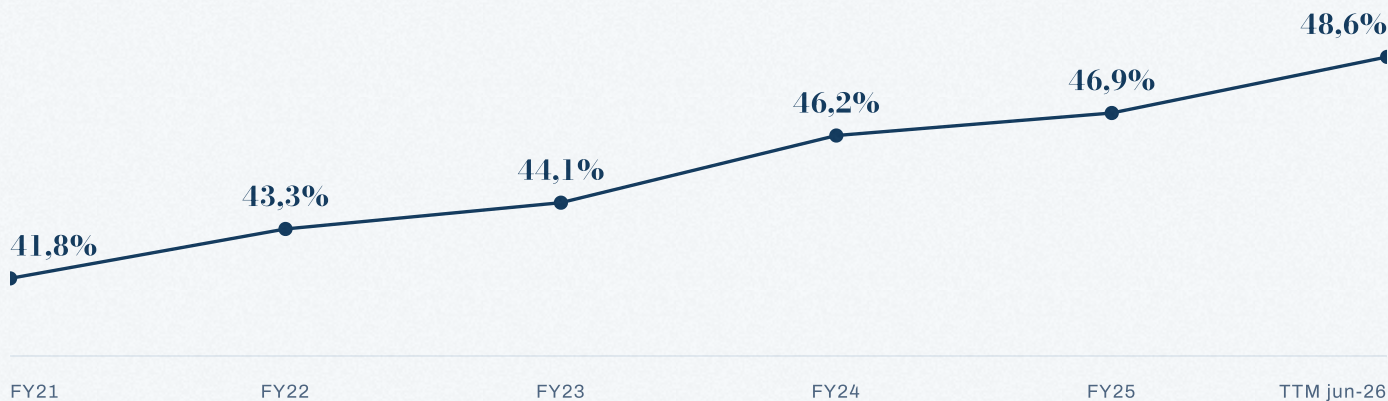
MARGEN BRUTO, RÉCORD DE LA COMPAÑÍA

2,02

GANANCIA POR ACCIÓN · USD

Los titulares dijeron récord y es cierto. Récord de junio en iPhone, en Mac y en Servicios. Pero adentro del número hay algo que conviene separar.

La propia empresa aclaró que el EPS de 2,02 **incluye 0,11 dólares de reintegros de aranceles**, y que el margen bruto de 50,1% incluye alrededor de **2 puntos porcentuales** por lo mismo. Sacando ese efecto, el resultado del trimestre queda cerca de 1,91 por acción y el margen en torno a 48,1%. Sigue siendo un trimestre muy bueno, pero el crecimiento real es 22% y no 29%.



Margen bruto anual en porcentaje. Sube sin interrupción desde 2021 por el mix hacia Servicios. Esta línea, y no el crecimiento de ventas, es la que explica la revaluación de la acción.
Fuente: stockanalysis.com, 4 de agosto de 2026.

Para el trimestre que cierra en septiembre la empresa guía **+9% a +11%** y un margen bruto de **47% a 48%**. Ella misma avisa que el ritmo se parte casi al medio y que el margen cede.

Cuatro años planchada y dos de despegue

La facturación de los últimos cinco ejercicios y el que está por cerrar.

Vale la pena mirar la serie larga, porque desmiente la idea de que Apple crece siempre. Entre 2021 y 2024 la facturación estuvo prácticamente **clavada en el rango de 383.000 a 394.000 millones**, incluso con un año en baja. Recién en 2025 volvió a moverse, y el impulso fuerte llegó con el ciclo del iPhone 17.



Ingresos anuales en miles de millones de dólares, ejercicios que cierran en septiembre. La última barra, punteada, son los tres trimestres ya reportados más el punto medio de la guía de la empresa para el que está en curso. Fuente: stockanalysis.com y comunicados de Apple.

TRIMESTRE FISCAL 2026	INGRESOS USD M	VARIACIÓN I.A.	DE DÓNDE SALE EL NÚMERO
Q1, cerrado en diciembre	143.800	+16%	Reportado
Q2, cerrado en marzo	111.200	+17%	Reportado
Q3, cerrado en junio	109.400	+16,3%	Reportado
Q4, cierra en septiembre	112.650	+10%	Punto medio de la guía
Total ejercicio 2026	477.050	+14,6%	Los cuatro sumados

El Q4 estimado sale de aplicar la guía de +9% a +11% sobre el mismo trimestre del año pasado, que fue de 102.423 M. Ese número no está publicado como tal, lo derivé restando los tres trimestres reportados al acumulado de los últimos doce meses. Fuente: stockanalysis.com y comunicados de Apple.

Un negocio impecable a un precio incómodo

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

Fortalezas

El margen sube todos los años

De 41,78% en 2021 a 48,65% en los últimos doce meses, sin un solo retroceso. Es el mix hacia Servicios.

Servicios ya es un negocio enorme

30.700 millones en el trimestre, recurrente y de margen alto. No depende de que cambies el teléfono.

Genera caja como pocas empresas

136.680 millones de flujo libre en el año y 62.170 millones de caja neta después de pagar toda la deuda.

Te devuelve plata todo el tiempo

Recompra el 2,13% de la empresa por año, más el dividendo. Aunque no crezca, la ganancia por acción sube igual.

Debilidades

El trimestre tiene ayuda que no se repite

0,11 dólares del EPS y unos 2 puntos del margen vinieron de reintegros de aranceles. El crecimiento real fue 22%, no 29%.

La propia guía avisa la desaceleración

De +16% a un rango de +9% a +11%, y el margen de 50,1% a 47%-48%.

Paga 33,8 veces ganancias

Con un PEG de 3,11, o sea que pagás más de tres veces por cada punto de crecimiento. Microsoft y Alphabet cotizan bastante más abajo.

Ni el consenso le ve upside

46 analistas promedian un objetivo de 322,82, apenas 4,3% arriba del precio. Y la calle suele pecar de optimista.

Ninguna de las cuatro debilidades dice que el negocio esté mal. **Todas dicen lo mismo, que el precio ya se comió las buenas noticias.** Es una distinción que importa mucho para decidir qué hacer si ya la tenés.

QUÉ MIRO PARA CAMBIAR DE OPINIÓN

El margen bruto del trimestre que cierra en septiembre. Si sale arriba del 48% cuando la guía decía 47% a 48%, significa que la mejora de mix es más fuerte de lo que la propia empresa cree y ahí el múltiplo alto se justifica. El otro dato es el crecimiento de Servicios. Mientras siga por encima del 12% interanual, la historia de la revaluación sigue viva. Si baja de ahí, Apple pasa a ser una empresa de hardware cara.

Treinta y cuatro veces para crecer diez por ciento

Tres métodos ponderados, y por qué mi número queda abajo del precio de hoy.

Acá está el problema. Apple cotiza a **33,8 veces** las ganancias esperadas de los próximos doce meses. Microsoft paga alrededor de 24 y Alphabet 18. Apple merece una prima sobre las dos por su generación de caja y su recompra, pero el trimestre que viene crece 10% según su propia guía. Pagar múltiplo de expansión por un negocio que ya avisó que desacelera no me cierra.

Valué con tres métodos ponderados. Usé 29x, que sigue siendo una prima grande contra sus pares, pero no es el múltiplo de hoy.

MÉTODO	SUPUESTO	VALOR POR ACCIÓN	PESO
P/E sobre ganancias forward	29x sobre USD 9,15	USD 265	45%
Rendimiento de flujo de caja	3,15% sobre 139.775 M	USD 304	30%
Comparables	26x, con prima sobre Microsoft y Alphabet	USD 238	25%

PRECIO OBJETIVO PONDERADO · 12 MESES

USD 270

CAÍDA IMPLÍCITA SOBRE USD 309,38

-12,7%

USD 270

Mi precio objetivo, ponderando los tres métodos

USD 322,82

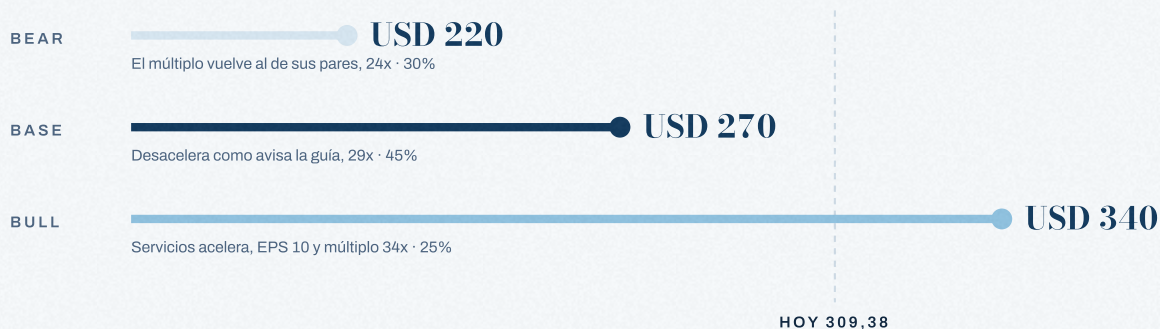
Consenso de 46 analistas, apenas +4,3% sobre el precio

33,8x

El múltiplo que pagás hoy, contra 24x de Microsoft

El EPS forward de 9,15 dólares sale de despejar el P/E publicado, no es un dato de consenso tomado directo. Los múltiplos de Microsoft y Alphabet vienen de gurufocus con fecha del 1 y el 3 de agosto de 2026, y otras fuentes los ubican más arriba, así que la comparable se armó con un rango de 24x a 28x en lugar de un número puntual. El descuento de flujos completo queda para el modelo en Excel.

Qué puede pasar y cómo entrar desde acá



Precio por acción en cada escenario a 12 meses. Las probabilidades son mías, no de consenso. Fijate que el precio de hoy está por encima de mi escenario base, y que hasta el alcista queda apenas debajo del máximo de las últimas 52 semanas, que fue 344,57.

Lo que me dice este gráfico es simple. **Comprar hoy es pagar por adelantado el escenario bueno.** Si se cumple, ganás poco. Si se cumple el base, perdés. Eso no es una apuesta que me guste tomar.

Cómo comprarla desde Argentina

El camino más simple es el **CEDEAR de AAPL en BYMA**, que cotiza en pesos y lo comprás desde cualquier bróker local. El ratio es de 20 CEDEAR por acción según el listado de mayo de 2026, así que para sacar el precio justo en pesos dividís la cotización de Nueva York por 20 y la multiplicás por el dólar contado con liquidación. La otra opción es la acción directa si tenés cuenta afuera.

Hay un tercer camino que con Apple conviene tener presente. Es una de las posiciones más grandes de casi cualquier **ETF de mercado americano o de tecnología**, así que si ya tenés uno de esos en la cartera, probablemente ya seas dueño de una porción de Apple sin haberla comprado por separado. Antes de sumar más, fijate cuánto tenés indirectamente, porque es el error más común que veo.

El ratio cambia con los ajustes societarios, **reconfírmalo con tu bróker antes de operar.** Y si estás esperando un punto de entrada, mi número es 270. No es una promesa de que va a llegar, es el precio al que a mí me empieza a cerrar.

CONCLUSIÓN

Si la tenés, quedátela. Si no, esperá

Apple está mejor que nunca como negocio. El margen sube todos los años, Servicios ya factura 30.700 millones por trimestre, genera 136.680 millones de flujo libre y te devuelve más del 2% anual solo en recompras. Nada de eso está en discusión.

Lo que está en discusión es el precio. Subió **70,8% en doce meses**, cotiza a 33,8 veces ganancias, la propia empresa guía que el próximo trimestre crece la mitad y el margen cede. Mi objetivo ponderado da **270 dólares**, un 12,7% abajo de donde está. Por eso no la vendo, pero tampoco la compro acá.

Si ya la tenés desde más abajo, sostenela y cobrá el dividendo. Si estás esperando entrar, esperá. Con esta empresa el problema nunca fue el negocio, siempre fue el precio de entrada. Si querés que veamos tu caso puntual, escribime.

¿LO CHARLAMOS?

+54 9 11 3689 9665