Apple

AAPL · Revisión v4 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 29/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 343.80 USD

Publicación en la web: 29/10/2026 · Revisión editorial: 29/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.90/10
Oportunidad:	5.10/10
NOTA FINAL:	6.50/10

Mantener/esperar

Riesgo: Medio-alto

Esperar para nuevas compras a 343,80 USD. El ecosistema y Servicios conservan calidad, pero una valoración cercana a 39 veces exige crecimiento duradero y deja poco margen ante costes de memoria, IA y regulación.

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

El valor del negocio nace de integrar dispositivos, software, distribución y Servicios. Los costes de cambio y la base instalada favorecen ingresos repetidos, sin convertir cada dispositivo activo en una suscripción pagada. El crecimiento del iPhone sigue dependiendo del ciclo de renovación y de la capacidad de suministrar componentes.

El original muestra ventas trimestrales de 109.417 millones y Servicios de 30.700. La mejora no debe capitalizarse íntegra: los reembolsos arancelarios pueden inflar el margen y la memoria encarece productos. Los lanzamientos y el cambio directivo descritos por el proveedor no se convierten en ventas adicionales verificadas ni en una prima de IA automática.

El flujo primario de nueve meses es 116.996 millones. Tras 6.799 de inversión física y 10.523 de SBC quedan 99.674 como aproximación histórica, antes de otros usos y reservas. La inversión neta mezcla valores negociables y no sirve de capex. Los 1.780 de otras inversiones y la asignación completa de leases requieren seguimiento; no declaro caja repartible definitiva. La I+D ya cargada en resultados no se descuenta de nuevo.

La liquidez financiera de junio combina efectivo y valores de distintos plazos, frente a deuda contable de 84.344 millones, incluida deuda corriente. No es toda caja excedentaria ni saldo actualizado a octubre. Recomprar acciones puede aumentar el BPA, pero tiene coste: no se cuentan simultáneamente toda la caja distribuida y el aumento de participación como dos retornos separados.

Valoración y exigencias del precio

La referencia de 343,80 USD dividida por el BPA de 7,46 de cabecera da 46,1 veces; ese BPA corresponde al ejercicio anterior. El BPA LTM de 8,72 de la tabla da 39,4 veces, próximo al PER publicado de 39,6. La previsión 8,93 implica 38,5 veces. Mantengo cada periodo; no invento un desdoblamiento para arreglar la cabecera.

Una sensibilidad propia de caja anual normalizada de 120.000–140.000 millones, después de inversión y remuneración económica, da aproximadamente 2,4%–2,8% sobre la capitalización aportada de 5 billones. No es anualización certificada de nueve meses. Para un rendimiento ilustrativo del 4% al mismo precio harían falta 200.000 millones de caja, un 43%–67% más que el rango: es exigencia aritmética del precio, no umbral universal de compra.

Empresa 8,9 por ecosistema, rentabilidad y capacidad financiera; Oportunidad 5,1 porque el precio descuenta una ejecución exigente. Nota final 6,5 y esperar para nuevas entradas. El crecimiento puede compensar el rendimiento inicial bajo, pero necesita sostenerse después del gasto en IA, producción y regulación. Mastercard/PayPal del cuadro no son pares de hardware comparables y no uso sus PER para fijar un objetivo.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Podemos equivocarnos si Servicios y nuevas categorías aceleran sin consumir mucho capital, o si la IA impulsa renovaciones durante años. Esa es la objeción más fuerte a esperar. En cambio, una caída de márgenes combinada con menor crecimiento y contracción del múltiplo puede neutralizar un BPA creciente: calidad del negocio no elimina riesgo de precio.

La concentración en iPhone y proveedores, regulación del App Store, divisas y memoria pueden afectar caja. Los reembolsos fiscales/arancelarios no son crecimiento recurrente. No se da por garantizado un éxito comercial por previsiones de cuota del proveedor ni se trata una inversión multianual anunciada como capex íntegro del trimestre.

Conclusión y justificación de las notas

Mantener/esperar significa no recomendar una nueva compra a esta referencia; no es una orden de venta para cualquier tenedor. Con cinco a diez años de horizonte, la ventaja competitiva sigue siendo importante, pero el retorno depende mucho de crecimiento y valoración final.

Cambiaría el juicio con caja normalizada que se acerque de forma sostenida a las exigencias del precio, monetización de IA después de sus costes o una cotización que ofrezca mayor margen. Una pérdida de relevancia de la plataforma o presión regulatoria estructural lo empeoraría.

La parte con menos respaldo es la duración del crecimiento y la caja incremental de IA, no la resta histórica de capex. No hay valor intrínseco validado ni TIR esperada. El precio y el corte son los del PDF del 29 de octubre; no incorporo resultados futuros por su fecha de publicación prevista.

Qué vigilamos

- Medir caja y márgenes sin reembolsos extraordinarios.
- Comprobar monetización de IA después de todos sus costes.
- Exigir mejor relación entre precio, crecimiento y caja disponible.

Fuentes y alcance

Authorized original Apple ProResearch, all11 pages read; header EPS7.46 is FY25 versus LTM8.72 in table, reference343.80 retained. | 2026-10-29 | original-cutoff

www.sec.gov · aapl 20260627 | 2026-07-31 | original-cutoff

Analyst cash and price-requirement sensitivity, not issuer forecast or point intrinsic value. | 2026-10-29 | analyst-assumption

Apple

AAPL · v4 · Report 29/10/2026 · Reference 343.80 USD

Company 8.90/10 | Opportunity 5.10/10 | Overall 6.50/10

Hold / wait

Risk: Medium-high

Wait for new purchases at USD 343.80. The ecosystem and Services retain quality, but a valuation near39 times requires durable growth and leaves limited room for memory, AI and regulatory costs.

Business, developments and cash

Business value comes from integrated devices, software, distribution and Services. Switching costs and the installed base support repeated revenue without making every active device a paid subscription. iPhone growth still depends on replacement cycles and component supply.

The original shows quarterly sales of USD 109,417 million and Services of 30,700. Tariff refunds can inflate margins and memory increases product costs. Product launches and management changes described by the provider are not treated as verified incremental sales or an automatic AI premium.

Primary nine-month CFO is USD 116,996 million. After physical investment of 6,799 and SBC of 10,523, the historical proxy is 99,674 before other uses and reserves. Net investing includes securities and is not capex. Other investing of 1,780 and complete lease allocation require follow-up; definitive distributable cash is not certified. R&D already expensed is not deducted again.

June financial liquidity includes cash and securities of different maturities against carrying debt of USD 84,344 million, including current debt. It is neither wholly surplus nor an October balance. Buybacks can increase EPS but consume cash; full cash distribution and increased ownership are not counted as separate returns from the same money.

Valuation and price expectations

USD 343.80 divided by headline EPS of 7.46 is 46.1 times, but that EPS belongs to the prior fiscal year. Table LTM EPS of 8.72 gives39.4 times, close to the quoted39.6. Forecast EPS of8.93 gives38.5. Periods remain distinct; no fictional stock split repairs the header.

An own annual normalized cash sensitivity of USD120–140 billion after investment and economic remuneration gives roughly2.4%–2.8% on the supplied USD5 trillion equity value. It is not certified nine-month annualization. An illustrative4% yield at that valuation requires USD200 billion,43%–67% above the range: price-requirement arithmetic rather than a universal buy threshold.

Company8.9 recognizes ecosystem, profitability and financial capacity; Opportunity5.1 reflects demanding expectations. Overall6.5 and wait for new entries. Growth can compensate for a low starting yield, but must survive AI, production and regulatory costs. Mastercard/PayPal in the provider table are not comparable hardware peers and do not set a target multiple.

Risks and monitoring

We could be wrong if Services and new categories accelerate with modest capital or AI drives years of upgrades. That is the strongest objection to waiting. Conversely, weaker margins combined with slower growth and multiple compression could offset growing EPS. Business quality does not eliminate price risk.

iPhone and supplier concentration, App Store regulation, currencies and memory costs threaten cash. Tariff and tax refunds are not recurring growth. Provider market-share forecasts do not guarantee commercial success, and multiyear investment announcements are not all current-quarter capex.

Conclusion and independent score judgments

Hold/wait means no new purchase recommendation at this reference, rather than an automatic sale for every holder. Over five to ten years the competitive advantage matters, but return depends heavily on growth and terminal valuation.

Sustained normalized cash approaching price requirements, profitable AI monetization after costs or a price offering more room would change the assessment. Structural platform erosion or regulation would weaken it.

Growth durability and incremental AI cash are the least supported elements, rather than the historical capex subtraction. No validated intrinsic value or expected IRR is claimed. Price and cutoff remain the29October PDF reference; future results are excluded.

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.