



# Idea de inversión

Apple Inc.

de junio de 2019

Este material ha sido publicado en [www.rentamarkets.com/INformacion](http://www.rentamarkets.com/INformacion) y tiene carácter meramente divulgativo por lo que no debe considerarse asesoramiento o análisis financiero. El documento no se ha elaborado con sujeción a las disposiciones orientadas a promover la independencia de los informes de inversiones. Su contenido y uso queda sujeto al AVISO LEGAL contenido en [www.rentamarkets.com/INformacion/AvisoLegal](http://www.rentamarkets.com/INformacion/AvisoLegal)

## DATOS GENERALES

<b>Compañía:</b> Apple Inc	<b>Capitalización:</b> USD 874.890 mill.	<b>Ticker:</b> AAPL:xnas
<b>Sector:</b> Tecnológico	<b>Rentabilidad</b>	<b>Precio:</b> 192,74 USD
<b>Mercado:</b> Estados Unidos	<b>por dividendo:</b> 1,62%	<b>Stop loss:</b> 169,49 USD
<b>Divisa:</b> USD		<b>Stop profit:</b> 219,23 USD

## IDEA

Esta semana se va a presentar la idea de Apple, empresa tecnológica americana de reconocido prestigio internacional. La empresa actualmente cotiza a un múltiplo muy atractivo de 2,95 veces EV/Ventas con márgenes operativos cercanos al 26%, con un descuento del 30% respecto a hace un año. La empresa puede ser un gran candidato de inversión a los precios actuales para esperar mientras el mercado vuelva a reflejar el valor de Apple.

### Apple

Apple es una empresa que comenzó en un garaje en 1976 con dos amigos y un inversor. Comenzó creando ordenadores personales pero su éxito llegó con el invento del Ipad en 2001 y culminó con el Iphone en 2007. El iPhone ofrecía una combinación de servicios de voz, datos e Internet que no estaban disponibles en los productos de la competencia, y el producto tuvo un gran éxito en todos los mercados occidentales.

La estrategia de Apple fue la creación de un software único, que solo funcionase con los aparatos de su marca. La finalidad fue la protección frente a la competencia, creando un coste de oportunidad una vez el cliente ha entrado en alguno de sus productos. A medida que fueron aumentando las ventas, Apple comenzó a crear su principal ventaja competitiva creando un efecto red. Más adelante, empezó a crear accesorios (AppleWatch, Airpods) que únicamente funcionan con productos de la marca para continuar aumentando el conocido "fenómeno Apple".

Actualmente la empresa capitaliza cerca de 896.335 millones de dólares a través de sus productos: teléfonos móviles (Iphone), tablets (Ipads), ordenadores (Macs), accesorios y servicios (contenidos digitales, iCloud, AppleCare...). Sus ventas se sitúan principalmente en Estados Unidos (42%), Europa (24%), China(20%) y Japón(8%).

**TABLA 1:** Ventas de productos de Apple en dólares, en unidades y precio medio por producto de los últimos tres años.

	2016	2017	2018
Ventas	215.639	229.234	265.595
crecimiento ventas		6%	16%
Coste de ventas	131.376	141.048	163.756
crecimiento coste ventas		7,4%	16,1%
margen Bruto	84.263	88.186	101.839
% margen Bruto	39,08%	38,47%	38,34%
<b>En Dólares</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
ventas de iphone	136.700	141.319	166.699
ipad	20.628	19.222	18.805
mac	22.831	25.850	25.484
servicios	11.132	12.863	17.417
<b>En Unidades</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
ventas de iphone	211.884	216.756	217.722
Precio medio de venta	645	652	766
ventas de ipad	45.590	43.753	43.535
Precio medio de venta	452	439	432
ventas de mac	18.209	19.251	18.484
Precio medio de venta	1.254	1.343	1.379

En la tabla de la izquierda se puede observar la consolidación del sector de los móviles, con un crecimiento del 0,44% en unidades vendidas de en el último año. Al ser la fuente del 62% de los ingresos de la firma es una razón que asusta al mercado.

Esta situación es una realidad, pero Apple ha llevado una estrategia muy inteligente aumentando los precios de media un 17,4% en sus Smart phones (subrayado en amarillo). A pesar de estas subidas, ha mantenido su nivel de ventas en unidades, por lo que el mercado continúa pagando esa prima por los productos de la marca.

FUENTE: Rentamarkets.

RENTAMARKETS SV, S.A.

Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 35.256, Folio 112, Hoja M-633896, Inscripción 1ª. CIF A87662300. Inscrita en la CNMV con el número 249 Plaza Manuel Gómez Moreno, 2, Planta 17-A, Edificio Alfredo Mahou - 28020 Madrid - España - [www.rentamarkets.com](http://www.rentamarkets.com)

Junio de 2019 · Idea de inversión · Página 1 de 2



## Tesis de Inversión:

El mercado está poniendo varios riesgos sobre la mesa en la cotización actual de Apple. Pero el principal reside en la incapacidad de crecimiento en venta por la madurez que ha sufrido el sector de los smartphones en los países desarrollados. Cierto es que Apple ha reducido sus ventas de iPhones un 17% en su último trimestre respecto al año pasado, pero parece que esta situación ha tocado suelo y está creciendo en otras áreas que le pueden permitir regresar a un aumento de sus niveles de ventas e incluso mejorarlas.

**Apple cuenta con un fuerte poder de fijación de precios.** Ya que a pesar de haber subido el precio medio del iPhone un 26% continúa manteniendo sin problemas la misma cuota de mercado cercana al 27%. Además, el sector de la telefonía móvil tiene potencial de experimentar un aumento en la renovación de teléfonos cuando la tecnología del 5G se termine de desarrollar y se instalen las infraestructuras necesarias.

Las empresas del sector ya han empezado a vender teléfonos adaptados para esta tecnología, cosa que Apple quiere empezar a comercializar en el año 2020-2021. Esto es muy positivo para Apple porque no requiere de desarrollar los primeros teléfonos que tienen precios superiores, se quedan obsoletos antes y algunos tienen fallos. Apple continúa con su dinámica de no añadir las novedades a sus productos hasta que estén completamente convencidos de que funcionan correctamente (como ha ocurrido con la protección al agua y la carga inalámbrica).

Las **ventas** de los teléfonos se dividen en tres categorías de crecimiento según el cliente: **nuevos clientes, países emergentes y clientes que buscan renovar su antiguo teléfono.**

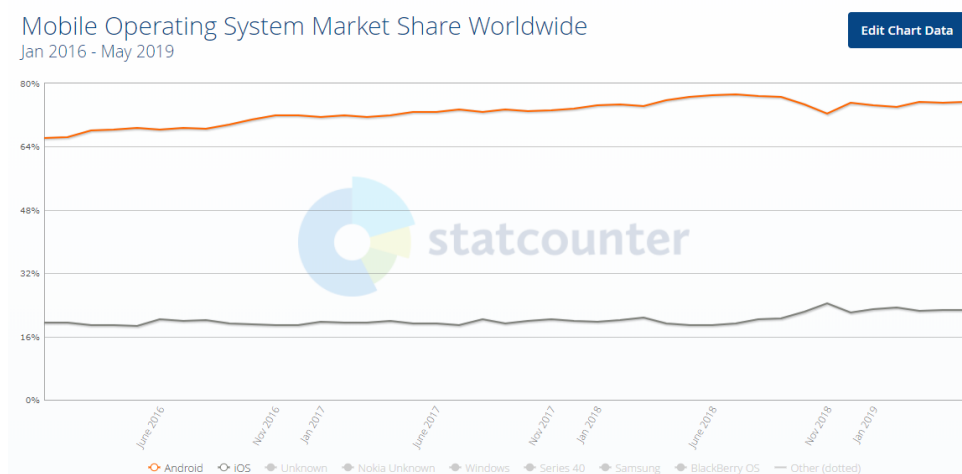
Como el sector ha llegado a su madurez, las ventas en los países desarrollados es complicado que experimenten crecimiento. Porque las ventas provienen mayoritariamente de renovaciones o de clientes que se cambian de una marca a otra. Una razón de la reducción en la facturación es que al estar a la vuelta de la esquina la nueva tecnología del 5G (1.5 años aprox), el cliente prefiere esperar a cambiar de dispositivo hasta que se instaure. Esta es la razón por la que la vida media de los dispositivos ha aumentado cerca de 1 año en el último año y medio.

Apple cuenta con una fuerte ventaja porque además de un móvil venden su marca, su diseño y el estatus social que representa. En definitiva vende vanidad que la gente compra. Por lo tanto, es la empresa del sector que mejor está aguantando la situación actual.

También mencionar que los clientes de Apple son por regla general los que mayor poder adquisitivo tiene dentro de la sociedad o personas que destinan un gran porcentaje de su renta a adquirir un teléfono. Esta es la razón por la cual el 80% de las compras en aplicaciones se realizan para el sistema operativo de Apple en lugar de Android. En el largo plazo, este consumo en aplicaciones que únicamente sirven para dispositivos iOS, van uniendo más al cliente con la marca.

En resumen, la valoración de Apple se encuentra a múltiplos muy atractivos para adquirir una compañía que tiene capacidad de mínimo mantener sus niveles de ventas en dispositivos, crecimiento en el área de servicios y aplicaciones y la capacidad que siempre existe en las empresas tecnológicas de innovación.

**Ilustración 2:** Evolución de la cuota de Mercado que usan los frente a Android desde 2016.



Fuente: statcounter.