

# Análisis Integral de la Situación Económica y Proyecciones de Apple Inc.

## I. Resumen Ejecutivo

Este informe presenta un análisis exhaustivo de la situación económica actual de Apple Inc. (AAPL), evaluando su rendimiento financiero, posición estratégica, desafíos operativos y perspectivas futuras. Se observa que Apple mantiene una base financiera sólida, impulsada por un crecimiento constante en su segmento de Servicios y una estrategia de retorno de capital agresiva a los accionistas. La compañía está invirtiendo significativamente en inteligencia artificial (IA) y diversificación de productos para impulsar el crecimiento futuro, al tiempo que recalibra su cadena de suministro global para mitigar riesgos geopolíticos. Sin embargo, enfrenta un escrutinio regulatorio creciente, particularmente en relación con sus prácticas antimonopolio, y desafíos en mercados clave como China. A pesar de estos vientos en contra, el consenso de los analistas se inclina hacia una recomendación de "Compra", con proyecciones de precios que generalmente respaldan una oportunidad de inversión a largo plazo, especialmente para aquellos que valoran la estabilidad y el potencial de innovación de la empresa.

## II. Rendimiento Financiero y Motores de Crecimiento

### Análisis del Rendimiento Financiero Reciente

Apple Inc. ha demostrado un rendimiento financiero robusto en sus informes más recientes. Para el segundo trimestre fiscal de 2025, finalizado el 29 de marzo de 2025, la compañía reportó ingresos trimestrales de 95.400 millones de dólares, lo que representa un aumento del 5% interanual. Las ganancias diluidas por acción (EPS) ascendieron a 1,65 dólares, un incremento del 8% respecto al año anterior.<sup>1</sup> Este crecimiento del EPS superó el crecimiento de los ingresos, en parte debido a la reducción en el número de acciones en circulación, una consecuencia de los programas de recompra de acciones.

El segmento de Servicios de Apple continúa siendo un motor de crecimiento

fundamental, alcanzando un nuevo récord histórico de 26.600 millones de dólares en ingresos en el segundo trimestre de 2025, lo que supone un aumento del 11,6% interanual, a pesar de un impacto negativo del 2% por el tipo de cambio.<sup>2</sup> Este desempeño contrasta con el crecimiento de los ingresos por Productos, que fue del 2,7% interanual, alcanzando los 68.700 millones de dólares en el mismo período.<sup>2</sup>

En cuanto a la rentabilidad, el margen de beneficio bruto de Apple mejoró del 46,6% en el segundo trimestre de 2024 al 47,1% en el segundo trimestre de 2025, situándose en el rango medio de las previsiones de la dirección.<sup>2</sup> Esta mejora fue impulsada por una mezcla favorable de servicios, ya que el margen bruto de productos disminuyó ligeramente al 35,9% debido a una mezcla de productos desfavorable y pérdidas por tipo de cambio.<sup>2</sup> El margen bruto de servicios, por su parte, mejoró significativamente, pasando del 74,6% en el segundo trimestre de 2024 al 75,7% en el segundo trimestre de 2025.<sup>2</sup>

La generación de flujo de caja operativo de la compañía es notable, con 24.000 millones de dólares en el segundo trimestre de 2025, lo que permitió a Apple devolver 29.000 millones de dólares a los accionistas.<sup>3</sup> La compañía también ha mantenido un margen de flujo de caja libre saludable, mejorando al 25,12% en el segundo trimestre de 2025.<sup>4</sup>

## Desempeño por Categoría de Producto

El desempeño de los productos de Apple en el segundo trimestre de 2025 mostró una mezcla de crecimiento y desafíos:

- **iPhone:** Los ingresos del iPhone aumentaron un 1,9% interanual, alcanzando los 46.800 millones de dólares, impulsados por las ventas de la línea iPhone 16.<sup>2</sup> El iPhone 16e fue bien recibido en el mercado, contribuyendo a que Apple alcanzará por primera vez el puesto número 1 a nivel mundial en smartphones en el primer trimestre de 2025, en parte debido al crecimiento en mercados emergentes.<sup>5</sup>
- **Mac:** Los ingresos del Mac crecieron un 6,7% interanual, llegando a los 7.900 millones de dólares, gracias a los últimos modelos de MacBook Air, Pro y Mac Mini.<sup>2</sup> El nuevo MacBook Air con chip M4 se lanzó en marzo de 2025.<sup>6</sup>
- **iPad:** Los ingresos del iPad experimentaron un aumento del 15,2% interanual,

alcanzando los 6.400 millones de dólares, impulsados por el nuevo iPad Air con chip M3.<sup>2</sup> Los nuevos iPad de 11.<sup>a</sup> generación y iPad Air de 7.<sup>a</sup> generación también se lanzaron en la primera mitad de 2025.<sup>6</sup>

- **Wearables, Hogar y Accesorios:** Este segmento experimentó un descenso del 4,9% interanual, con ingresos de 7.500 millones de dólares en el segundo trimestre de 2025.<sup>2</sup>

En términos de cuota de mercado, el iPhone de Apple mantiene una posición de liderazgo con un 20,1% de cuota de mercado en enero de 2024<sup>7</sup>, y un 61% en el mercado de smartphones de EE. UU.<sup>8</sup> El iPad domina el mercado de tabletas con un 37,8%<sup>7</sup>, mientras que los Mac y Macbooks tienen una cuota de mercado global del 8,4%, inferior a la de competidores como Lenovo.<sup>7</sup>

La siguiente tabla detalla la composición de los ingresos de Apple por categoría, mostrando la evolución entre el tercer trimestre de 2024 y el segundo trimestre de 2025. Esta comparación ofrece una visión clara de cómo la contribución de cada segmento a los ingresos totales está cambiando, destacando la creciente importancia de los Servicios y el rendimiento relativo de las distintas categorías de hardware.

**Tabla 1: Distribución de Ingresos de Apple por Categoría (T3 2024 vs. T2 2025)**

Categoría	Ingresos T3 2024 (miles de millones de US\$) <sup>9</sup>	% del Total T3 2024 <sup>9</sup>	Ingresos T2 2025 (miles de millones de US\$) <sup>2</sup>	% del Total T2 2025 (Calculado)
iPhone	39,29	45,8%	46,8	49,0%
Servicios	24,21	28,2%	26,6	27,9%
Wearables, Hogar y Accesorios	8,09	9,4%	7,5	7,9%
Mac	7,00	8,16%	7,9	8,3%
iPad	7,16	8,34%	6,4	6,7%
<b>Total</b>	<b>85,75</b>	<b>100,0%</b>	<b>95,2</b>	<b>100,0%</b>

Nota: Los porcentajes del T2 2025 son aproximados basados en los ingresos trimestrales totales de \$95.4 mil millones.<sup>1</sup>

## **Importancia Estratégica y Trayectoria de Crecimiento del Segmento de Servicios**

El segmento de Servicios de Apple ha consolidado su posición como un pilar fundamental para el crecimiento de la compañía. Este segmento no solo ha alcanzado nuevos récords de ingresos, sino que también ha demostrado un crecimiento de doble dígito de manera consistente.<sup>2</sup> La fortaleza de los Servicios radica en su amplia cartera, que incluye el App Store, Apple Music, Apple Arcade, Apple Fitness+, Apple News+, Apple Podcasts, Apple Books, iCloud+, Wallet, Pay, Card y Siri.<sup>3</sup>

Un factor clave que impulsa el crecimiento continuo de los Servicios es la creciente base instalada de dispositivos activos de Apple en todas las categorías de productos y segmentos geográficos. Esta base de usuarios leales y satisfechos representa una fuente recurrente de ingresos y un ecosistema robusto que fomenta el consumo de servicios digitales.<sup>2</sup> La capacidad de Apple para mantener a sus usuarios dentro de su ecosistema a través de una experiencia fluida y productos interconectados es crucial para la expansión de este segmento de alto margen.

## **Impacto de la Integración de Apple Intelligence (IA) y Futuras Iniciativas de IA**

La inteligencia artificial (IA) se perfila como el próximo elemento unificador del ecosistema de Apple y un motor de ingresos significativo. La compañía está integrando "Apple Intelligence" en toda su gama de productos, incluyendo iPhone, iPad, Mac, Apple Watch y Apple Vision Pro.<sup>10</sup> Esta integración va más allá de simples características; representa un cambio fundamental que permitirá a los desarrolladores acceder a modelos de lenguaje grandes (LLM) directamente en el dispositivo, lo que posibilitará experiencias de IA potentes, rápidas, privadas y disponibles incluso sin conexión.<sup>10</sup>

Las capacidades de IA abarcan desde la Traducción en Vivo y la inteligencia visual mejorada (como la búsqueda de elementos similares o el reconocimiento de eventos para el calendario) hasta la creación de imágenes personalizadas con Image Playground y Genmoji.<sup>10</sup> La ambiciosa actualización de Siri, aunque con retrasos, está proyectada para lanzarse en marzo de 2026 con iOS 26.4, prometiendo capacidades mucho más sofisticadas, sensibles al contexto y de múltiples pasos. Además, se están desarrollando un nuevo chatbot independiente llamado "Knowledge" (conocido internamente como "AppleGPT") y una iniciativa "Siri-Copilot".<sup>11</sup> Los retrasos en el desarrollo de Siri se atribuyen a desafíos técnicos en la fusión de la arquitectura heredada con las nuevas características de IA.<sup>11</sup> Esto indica la complejidad de integrar IA avanzada en la infraestructura existente, pero también la alta importancia de hacerlo correctamente, dada su capacidad para ser un diferenciador competitivo clave.

El auricular Vision Pro también está preparado para una importante actualización con las funciones de Apple Intelligence, lo que marca un nuevo capítulo en la realidad mixta. Se espera que la integración de la IA impulse su atractivo en entornos profesionales, como la comunicación empresarial, la creación de contenido y el diseño espacial.<sup>12</sup> Apple está reforzando su estrategia premium para el Vision Pro, centrándose en la calidad de construcción, las pantallas micro-OLED y la integración perfecta del ecosistema, con el chip M2 que permite un procesamiento sofisticado en el dispositivo para la privacidad del usuario.<sup>12</sup>

La estrategia de IA de Apple está diseñada para profundizar la participación del usuario y la retención dentro de su ecosistema, haciendo que sus dispositivos y servicios sean aún más indispensables. Al centrarse en la IA en el dispositivo, Apple busca diferenciarse en privacidad y rendimiento, aprovechando su integración vertical.<sup>13</sup> Esto podría impulsar una nueva ola de ciclos de actualización para el hardware, especialmente los iPhones<sup>2</sup>, y mejorar la propuesta de valor de sus Servicios de alto margen, ya que las características de IA a menudo requieren procesamiento en la nube o niveles de servicio premium.

## Nueva Cartera de Productos y Esfuerzos de Diversificación

Apple ha continuado expandiendo y actualizando su cartera de productos. En la primera mitad de 2025, la compañía lanzó el MacBook Air con chip M4, el iPad de 11.<sup>a</sup> generación, el iPad Air de 7.<sup>a</sup> generación, el Magic Keyboard para iPad Air y el Mac Studio con M4 Max y M3 Ultra.<sup>6</sup>

Mirando hacia la segunda mitad de 2025, Apple se está preparando para entrar en una categoría de productos completamente nueva con una pantalla inteligente montada en la pared, conocida internamente como HomePod 3. Este dispositivo, que funcionará con un nuevo sistema operativo llamado "Pebble" y se integrará con iOS 18.4 e iOS 19, controlará dispositivos domésticos inteligentes, gestionará videollamadas y utilizará IA para la navegación de aplicaciones.<sup>6</sup>

La diversificación ha sido una estrategia central para Apple a lo largo de su historia. La compañía ha evolucionado desde ser una empresa puramente de computadoras personales a un proveedor integral de hardware, software y servicios.<sup>14</sup> Aunque el iPhone sigue siendo el producto dominante en términos de ventas, la empresa ha logrado una exitosa transición hacia el software y otros negocios no relacionados.<sup>14</sup> Esta estrategia de diversificación a largo plazo es fundamental para gestionar los riesgos asociados con la concentración de la producción en una única ubicación geográfica.<sup>15</sup> La entrada en el mercado del hogar inteligente, junto con el enfoque en el Vision Pro para aplicaciones profesionales<sup>12</sup>, sugiere una visión estratégica para el crecimiento futuro que va más allá de las actualizaciones incrementales de los productos existentes, buscando una penetración más amplia en el mercado y nuevas experiencias de usuario. Esto demuestra una estrategia proactiva para capturar nuevas oportunidades de mercado y reducir su dependencia a largo plazo de sus categorías de productos principales.

### III. Panorama Competitivo y Posicionamiento Estratégico

#### Ventajas Competitivas de Apple

La estrategia global de Apple se basa en la "diferenciación", un enfoque que la distingue de sus competidores.<sup>16</sup> La compañía se ha labrado un nicho al impulsar constantemente los límites de la innovación, ofreciendo productos que no solo son tecnológicamente avanzados, sino también estéticamente agradables y fáciles de usar.<sup>13</sup>

Las ventajas competitivas clave de Apple incluyen:

- **Innovación y Excelencia en el Diseño:** El compromiso de Apple con la innovación se manifiesta en el lanzamiento constante de productos revolucionarios que combinan tecnología avanzada con un diseño fácil de usar.<sup>13</sup>
- **Fuerte Valor de Marca y Lealtad:** Reconocida por su calidad y espíritu pionero, Apple ha construido una sólida base de reconocimiento de marca y lealtad.<sup>16</sup> Su ecosistema cohesivo, que incluye iPhone, iPad, Mac, Apple Watch, App Store, iCloud y Apple Music, fomenta la lealtad del cliente y una experiencia de usuario fluida.<sup>13</sup> Esta lealtad hace que los clientes sean menos susceptibles a la imitación y estén dispuestos a pagar un precio premium por los productos Apple.<sup>16</sup>
- **Integración Vertical:** Apple controla varios aspectos de su cadena de suministro, desde el diseño y la fabricación de hardware hasta el desarrollo de software y la distribución minorista. Esto garantiza altos estándares de calidad y una experiencia de usuario fluida en todas sus líneas de productos.<sup>13</sup>
- **Enfoque en la Experiencia del Cliente:** La priorización de la satisfacción del cliente y la creación de una experiencia fluida y personalizada fomenta la lealtad a la marca y atrae a nuevos clientes.<sup>16</sup>

## Análisis de Cuota de Mercado en Categorías Clave

Apple mantiene posiciones de mercado dominantes en varias categorías de productos:

- **Smartphones:** El iPhone de Apple posee una cuota de mercado líder del 20,1% a nivel mundial (enero de 2024).<sup>7</sup> En el primer trimestre de 2025, Apple ocupó por primera vez el puesto número 1 a nivel mundial en smartphones.<sup>5</sup> En Estados Unidos, Apple controla el 61% del mercado de smartphones.<sup>8</sup>
- **Tabletas (iPad):** Apple mantiene una cuota de mercado dominante del 37,8%.<sup>7</sup>
- **PCs (Mac):** Los Mac y Macbooks tienen una cuota de mercado global del 8,4%, inferior a la de competidores como Lenovo (22,7%).<sup>7</sup>
- **Servicios:** Apple Music cuenta con 93 millones de suscriptores (2023) <sup>9</sup>, aunque Spotify tiene una cuota de mercado mayor (31,7% frente al 12,6% de Apple Music).<sup>7</sup> El App Store alberga 3,84 millones de aplicaciones (2024).<sup>9</sup>

## Estrategia de Precios Premium y sus Implicaciones de Mercado

Apple es reconocida por su estrategia de precios premium, que posiciona sus productos a un precio más alto en comparación con sus competidores. Este enfoque tiene dos propósitos principales: refuerza la imagen de exclusividad e innovación de la marca y maximiza los beneficios.<sup>17</sup> Los altos precios asociados a los productos Apple atraen a consumidores que asocian el coste con la calidad y el estatus, mejorando así el atractivo y la deseabilidad de la marca en el mercado.<sup>17</sup>

Esta estrategia incluye:

- **Precios Basados en el Valor:** Alineación de los precios de los productos con el valor percibido que ofrecen a los consumidores, centrándose en el diseño, la funcionalidad y la integración del ecosistema.<sup>17</sup>
- **Estrategia de Descremado de Precios (Price Skimming):** Introducción de nuevos productos a precios altos para los primeros adoptantes, reduciéndolos gradualmente a medida que disminuye la demanda de este segmento.<sup>17</sup>
- **Segmentación de Productos:** Oferta de diferentes modelos a distintos precios

- dentro de una categoría para satisfacer diversas necesidades y presupuestos de los consumidores.<sup>17</sup>
- **Precios Geográficos y Específicos del Mercado:** Ajuste de precios en función de las condiciones del mercado local, impuestos, tipos de cambio y poder adquisitivo.<sup>17</sup>
  - **Tácticas de Precios Psicológicos:** Utilización de precios justo por debajo de números enteros (por ejemplo, 999 dólares en lugar de 1.000 dólares).<sup>17</sup>

Si bien esta estrategia fomenta altos márgenes de beneficio y distingue a Apple<sup>18</sup>, también puede ser una barrera para los consumidores sensibles al precio, lo que podría limitar su cuota de mercado en los mercados emergentes.<sup>13</sup>

El control del ecosistema y la estrategia de precios premium de Apple representan una fortaleza central, pero también un punto de vulnerabilidad. La integración vertical de Apple y el desarrollo de su ecosistema son ventajas competitivas fundamentales que fomentan una inmensa lealtad del cliente.<sup>13</sup> Esto permite a la compañía mantener precios premium.<sup>17</sup> Sin embargo, este ecosistema cerrado y los precios elevados también conllevan una "compatibilidad limitada con sistemas que no son de Apple"<sup>13</sup> y pueden ser una barrera para los consumidores sensibles al precio, lo que podría limitar su cuota de mercado en los mercados emergentes.<sup>13</sup> La demanda del Departamento de Justicia (DOJ) alega que Apple utiliza prácticas anticompetitivas para mantener su monopolio de smartphones al sofocar aplicaciones y servicios.<sup>19</sup> Esta situación implica que el éxito de Apple se deriva de su ecosistema estrechamente controlado, que ofrece una experiencia de usuario fluida y justifica los precios premium, impulsando una alta rentabilidad. Sin embargo, esta misma fortaleza está atrayendo un escrutinio regulatorio significativo<sup>8</sup>, particularmente en lo que respecta a las preocupaciones antimonopolio. Las demandas y regulaciones, como la Ley de Mercados Digitales de la UE<sup>19</sup>, podrían obligar a Apple a abrir su ecosistema, lo que podría erosionar algunas de sus ventajas competitivas, como las tarifas del App Store o el control sobre los sistemas de pago. Esto plantea un riesgo crítico a largo plazo: equilibrar los beneficios de un ecosistema cerrado y premium con las crecientes presiones externas para la apertura y la competencia justa. El resultado de estos desafíos legales dará forma significativamente al futuro modelo de negocio y al poder de fijación de precios de Apple.

A pesar de su dominio en la cuota de mercado en smartphones (20,1% a nivel mundial, 61% en EE. UU.<sup>7</sup>) y tabletas (37,8%<sup>7</sup>), el mercado de smartphones está "cada

vez más saturado" <sup>20</sup>, y la compra de iPhones en EE. UU. es "decepcionante debido a que menos usuarios actualizan sus dispositivos".<sup>21</sup> Sin embargo, el crecimiento de Apple en el primer trimestre de 2025 se debió notablemente al "crecimiento en mercados emergentes".<sup>5</sup> Esto señala que, si bien Apple disfruta de fuertes posiciones en mercados maduros, los signos de saturación requieren un giro estratégico. El crecimiento en mercados emergentes (India, Oriente Medio, África, Sudeste Asiático <sup>5</sup>) es crucial para la expansión sostenida de los ingresos. Esto implica que la estrategia de diversificación geográfica de Apple <sup>15</sup> y su capacidad para adaptar los precios y las características de los productos a estos nuevos mercados <sup>18</sup> serán primordiales. El desafío radica en mantener su imagen de marca premium y sus altos márgenes mientras se expande a regiones con diferente poder adquisitivo y dinámicas competitivas. Esto también se conecta con la diversificación de la cadena de suministro, ya que la producción local puede ayudar a mitigar los costos y los aranceles en estas regiones de crecimiento.

## **IV. Operaciones Globales, Cadena de Suministro y Consideraciones Geopolíticas**

### **Diversificación de la Cadena de Suministro: Hacia India y Vietnam**

Apple está reajustando sus operaciones de fabricación globales, trasladando la producción de productos destinados a EE. UU., especialmente iPhones, de China a India y Vietnam.<sup>15</sup> Este cambio representa una "transformación fundamental" y una "evolución integral" en la estrategia de Apple, impulsada por el reconocimiento de que concentrar la producción en una única ubicación (China) conllevaba "demasiado riesgo".<sup>15</sup>

A finales de 2024, el 15% de los iPhones se producían en India, frente al 5% de dos años antes, con el objetivo de alcanzar el 25% para 2027.<sup>22</sup> Tim Cook, CEO de Apple, afirmó que para junio de 2025, la mayoría de los iPhones vendidos en EE. UU. tendrían su origen en India, y casi todos los iPads, Mac, Apple Watch y AirPods provendrían de Vietnam.<sup>15</sup> A pesar de estos cambios, China seguirá siendo el país de origen principal para la mayoría de las ventas de productos fuera de EE. UU..<sup>15</sup>

## **Análisis de Riesgos Geopolíticos, Especialmente las Tensiones Comerciales y Aranceles entre EE. UU. y China**

Los aranceles representan una implicación financiera significativa, con un coste adicional estimado de 900 millones de dólares para el trimestre de junio de 2025.<sup>2</sup> Los aranceles de EE. UU. sobre las importaciones chinas promedian el 51,1% y podrían alcanzar el 145% si las negociaciones fracasan.<sup>23</sup> Pekín, por su parte, podría imponer aranceles del 15-25% a los productos estadounidenses y restringir insumos críticos como los minerales de tierras raras, esenciales para semiconductores y sensores.<sup>23</sup>

La inflexibilidad de la cadena de suministro sigue siendo un desafío. Aunque la diversificación está en marcha, avanza lentamente. Las fábricas indias aún dependen de subensamblajes chinos para el 71% de los componentes, y Vietnam obtiene el 71% de sus piezas de China, lo que conlleva mayores costes de producción.<sup>23</sup> Replicar la densidad de proveedores, la infraestructura y la preparación de la fuerza laboral de China en nuevas ubicaciones es una tarea a largo plazo.<sup>22</sup> Apple planea invertir 500.000 millones de dólares en EE. UU. durante los próximos cuatro años para expandir sus negocios.<sup>2</sup> Sin embargo, fabricar iPhones en EE. UU. añadiría entre 250 y 2.500 dólares por unidad.<sup>23</sup>

La diversificación de la cadena de suministro de Apple es una estrategia necesaria a largo plazo para mitigar los riesgos geopolíticos y los impactos arancelarios.<sup>15</sup> Sin embargo, las implicaciones financieras y operativas inmediatas son considerables. Los mayores costos de producción en las nuevas ubicaciones<sup>23</sup> podrían presionar los márgenes brutos de los productos, y la continua dependencia de los componentes chinos significa que la "diversificación" aún está incompleta, lo que deja a Apple vulnerable a las interrupciones en China. Esto sugiere que, si bien la intención estratégica es sólida, la ejecución implica un gasto de capital y tiempo considerables, y los beneficios de la reducción de riesgos solo se materializarán plenamente a largo plazo. Los inversores deben anticipar presiones continuas sobre los costos y posibles complejidades en la cadena de suministro a medio plazo.

## Desempeño y Desafíos en Mercados Geográficos Clave, Especialmente la Gran China

Los ingresos de Apple en la Gran China disminuyeron un 2,3% interanual en el segundo trimestre de 2025, aunque se mantuvieron estables excluyendo el impacto del tipo de cambio.<sup>2</sup> Esto sigue a una caída del 11,1% en el trimestre de diciembre.<sup>2</sup> China representa una parte significativa de las ventas de Apple (20% según <sup>24</sup>, 17% según <sup>25</sup>). Las expectativas de ingresos totales para el año fiscal 2025 se han reducido en 5.000 millones de dólares, principalmente debido a la disminución de las expectativas para el mercado chino (de 70.000 millones a 66.000 millones de dólares), lo que refleja la preocupación de que los aranceles frenen las ventas de iPhone y el crecimiento de los beneficios.<sup>21</sup>

Las tensiones geopolíticas más amplias también son un factor. El tropiezo del acuerdo de IA entre Alibaba y Apple, debido a preocupaciones de seguridad nacional de EE. UU. (soberanía de datos, cumplimiento de la censura, transferencia de tecnología estratégica), pone de manifiesto riesgos sistémicos más amplios para las alianzas tecnológicas transfronterizas.<sup>24</sup>

Esta situación crea una paradoja crítica: si bien China sigue siendo un mercado importante y un centro de fabricación, también es una fuente de riesgos geopolíticos y de demanda significativos para Apple. La estrategia de crecimiento de la compañía depende cada vez más de otros mercados emergentes para compensar los desafíos en China y los mercados maduros (EE. UU., Europa).<sup>5</sup> Esto implica la necesidad de que Apple adapte sus productos, servicios y precios de manera aún más agresiva para estos nuevos mercados diversos, lo que podría afectar su posicionamiento premium o requerir nuevos modelos de negocio. El éxito de este giro geográfico será crucial para la trayectoria general de crecimiento de los ingresos de Apple, especialmente a medida que su mercado más grande (China) enfrenta vientos en contra. El tropiezo del acuerdo de IA con Alibaba <sup>24</sup> subraya aún más la dificultad de navegar en el mercado chino, incluso para software y servicios.

## V. Entorno Regulatorio y Desafíos Legales

### Visión General de Demandas Antimonopolio y Escrutinio Regulatorio

Apple enfrenta un escrutinio regulatorio y desafíos legales significativos en varias jurisdicciones:

- **Demanda del Departamento de Justicia (DOJ) de EE. UU.:** Presentada en marzo de 2024, acusa a Apple de violar la Sección 2 de la Ley Antimonopolio Sherman. La acusación central es que Apple utiliza prácticas anticompetitivas para mantener su monopolio en el mercado de smartphones, sofocando el desarrollo de aplicaciones (como "superaplicaciones", juegos en la nube, mensajería), servicios (servicios financieros/billeteras digitales) y accesorios.<sup>19</sup> La demanda enmarca al propio iPhone como una "plataforma".<sup>19</sup>
- **Ley de Mercados Digitales (DMA) de la UE:** Como resultado de la DMA, Apple está abriendo su distribución de aplicaciones, pagos sin contacto y otros cambios en navegadores e interoperabilidad en la UE.<sup>19</sup>
- **Demanda de Epic Games:** Aunque Apple prevaleció en gran medida en las reclamaciones antimonopolio, perdió una reclamación bajo la ley de competencia desleal de California, lo que llevó a cierta apertura de los sistemas de pago dentro de la aplicación.<sup>19</sup>
- **Demandas de Consumidores:** Apple enfrenta múltiples demandas antimonopolio de consumidores, incluida una por su gestión de las políticas de almacenamiento en la nube de iOS.<sup>8</sup> En 2014, Apple pagó más de 400 millones de dólares en un acuerdo antimonopolio relacionado con la industria de los libros electrónicos.<sup>8</sup>

### Impacto Potencial de estos Desafíos en el Modelo de Negocio y las Operaciones Futuras de Apple

El escrutinio regulatorio se centra en la importante cuota de mercado de Apple (61% en smartphones de EE. UU. <sup>8</sup>) y su control sobre el ecosistema del iPhone, que es "mayor que cualquier cosa de la que se acusó a Microsoft" en su caso

antimonopolio.<sup>19</sup> La preocupación es que una menor competencia debido a las supuestas prácticas monopolísticas de Apple podría llevar a precios más altos, menos innovación y productos de menor calidad para los consumidores.<sup>8</sup>

La defensa de Apple probablemente se basará en demostrar una "justificación procompetitiva" para su conducta, argumentando que su control sirve a un "propósito comercial orientado al consumidor" (por ejemplo, producto distinto, seguridad mejorada).<sup>19</sup> Sin embargo, estos casos son complejos y podrían tardar "muchos meses, si no años, antes de que sepamos el resultado".<sup>8</sup> Cualquier decisión podría sentar un precedente para otras empresas de plataformas (Google, Amazon, Meta).<sup>19</sup> Financieramente, las batallas legales son costosas, y los fallos adversos podrían obligar a realizar cambios en el modelo de negocio de Apple, lo que podría afectar sus lucrativos ingresos del App Store, las tarifas de procesamiento de pagos y el control general del ecosistema.

La erosión del "jardín vallado" de Apple y sus implicaciones para los ingresos son una preocupación importante. La demanda del DOJ desafía directamente el control de Apple sobre su ecosistema, apuntando específicamente a su capacidad para restringir aplicaciones de terceros, sistemas de pago y servicios.<sup>19</sup> Esto se agrava con la Ley de Mercados Digitales de la UE, que obliga a Apple a abrir su distribución de aplicaciones y pagos sin contacto.<sup>19</sup> El enfoque de "jardín vallado" de Apple ha sido una piedra angular de su rentabilidad, particularmente a través de la estructura de comisiones del App Store y el control sobre las compras dentro de la aplicación. Si estas presiones regulatorias logran forzar una mayor apertura, Apple podría enfrentar una erosión significativa de los ingresos de su segmento de Servicios, que actualmente es un motor principal de crecimiento y beneficios.<sup>2</sup> Los desafíos legales representan una amenaza existencial para el modelo de negocio que ha hecho a Apple tan exitosa, lo que podría forzar una reevaluación de sus estrategias de generación de ingresos y su posicionamiento competitivo a largo plazo. Este es un factor de riesgo crítico que podría afectar la rentabilidad futura y la confianza de los inversores.

Además, la naturaleza de estos precedentes tiene implicaciones más amplias para la industria. La demanda del DOJ alega específicamente que el iPhone es una "plataforma", y cualquier decisión en este caso probablemente servirá como precedente para demandas contra otras empresas importantes impulsadas por la información, como Google, Amazon y Meta, o cualquier empresa que comercialice

tanto hardware como el software que lo ejecuta.<sup>19</sup> Esto significa que no se trata solo de Apple; se trata del futuro de la economía de las plataformas en la industria tecnológica. Un fallo en contra de Apple podría alterar fundamentalmente la forma en que las empresas tecnológicas dominantes operan sus ecosistemas, lo que podría llevar a una mayor competencia, precios más bajos para los consumidores<sup>8</sup>, pero también podría afectar los incentivos a la innovación para los propietarios de plataformas. Para Apple, esto significa navegar no solo sus propias batallas legales, sino también el panorama regulatorio en evolución que podría redefinir las reglas del juego para toda su industria, añadiendo una capa de riesgo sistémico más allá de los problemas específicos de la empresa.

## VI. Asignación de Capital y Valor para el Accionista

### Política de Dividendos y Aumentos Recientes

Apple mantiene una política de dividendos consistente, lo que proporciona un flujo de ingresos predecible para sus accionistas.<sup>26</sup> La junta directiva de Apple ha declarado un dividendo en efectivo de 0,26 dólares por acción de sus acciones comunes, lo que representa un aumento del 4%. Este dividendo es pagadero el 15 de mayo de 2025.<sup>3</sup> Junto con las recompras de acciones, los dividendos contribuyen a la imagen de Apple como una empresa favorable para los inversores.<sup>27</sup>

### Programas de Recompra de Acciones: Escala, Impacto en el EPS y Retorno para el Accionista

Apple ha implementado programas de recompra de acciones agresivos, lo que ha tenido un impacto significativo en el valor para el accionista. La dirección devolvió 29.000 millones de dólares a los accionistas en el segundo trimestre de 2025, de los cuales 25.000 millones se destinaron a la recompra de 108 millones de acciones.<sup>2</sup> Además, la junta directiva autorizó un programa adicional para recomprar hasta 100.000 millones de dólares en acciones comunes de la compañía, con el objetivo de

lograr una posición de efectivo neto neutral.<sup>2</sup>

Históricamente, Apple ha participado de manera constante en recompras durante más de una década. Su programa, lanzado en 2012, ha recomprado más de 500.000 millones de dólares en acciones, lo que ha aumentado significativamente su capitalización de mercado.<sup>26</sup> El impacto principal de las recompras de acciones es la reducción del número de acciones en circulación, lo que a su vez aumenta las ganancias por acción (EPS) incluso si el beneficio neto se mantiene sin cambios.<sup>26</sup> Por ejemplo, una recompra del 10% puede aumentar el EPS de 0,50 a 0,56 dólares.<sup>26</sup>

Los anuncios de grandes recompras suelen ser una señal de confianza de la dirección en el futuro de la empresa y de que la acción está infravalorada.<sup>26</sup> La reacción del mercado suele ser positiva, con un aumento del precio de las acciones del 2-3% tras los anuncios de recompra, y los programas más grandes pueden generar ganancias de hasta el 16%.<sup>26</sup> Sin embargo, algunos críticos argumentan que si la acción ya cotiza a valoraciones altas, este dinero podría invertirse mejor en I+D o en iniciativas de crecimiento.<sup>26</sup> Las recompras mal ejecutadas o financiadas con deuda pueden perjudicar la salud financiera de la empresa.<sup>26</sup>

Las recompras de acciones son un motor principal del crecimiento del EPS y del valor para el accionista. El crecimiento del EPS de Apple (8% interanual en el segundo trimestre de 2025<sup>1</sup>) superó el crecimiento de sus ingresos (5% interanual<sup>1</sup>). Esto está directamente correlacionado con el agresivo programa de recompra de acciones de Apple, que incluye los 25.000 millones de dólares gastados en el segundo trimestre de 2025 y la autorización adicional de 100.000 millones de dólares.<sup>2</sup> Las recompras reducen el número de acciones, lo que impulsa mecánicamente el EPS.<sup>26</sup> Si bien las recompras son una forma legítima de devolver capital y señalar confianza, esta estrategia se ha convertido en un componente significativo del crecimiento del EPS de Apple, lo que podría enmascarar una desaceleración en el crecimiento orgánico de los ingresos de sus líneas de productos principales.<sup>21</sup> Para los inversores, esto significa que una parte de sus rendimientos se deriva de la ingeniería financiera en lugar de únicamente de la expansión del mercado o la innovación de nuevos productos. Si bien esto es actualmente positivo para el valor para el accionista<sup>26</sup>, plantea una pregunta de segundo orden sobre la sostenibilidad del crecimiento futuro del EPS si el crecimiento de los ingresos brutos continúa desacelerándose o si la acción se sobrevalora, lo que hace que las recompras sean menos eficientes.

También implica que la empresa puede percibir menos oportunidades de inversión interna de alto rendimiento, optando por devolver efectivo a los accionistas.

## VII. Perspectivas Futuras y Evaluación de la Inversión

### Calificaciones de Consenso de Analistas y Precios Objetivo para 2025-2027

El consenso general de los analistas para Apple (AAPL) es de "Compra", basado en 70 calificaciones de analistas, con un 39% de recomendaciones de "Compra Fuerte" y un 29% de "Compra".<sup>28</sup> Solo un 7% de los analistas recomiendan "Vender" o "Vender Fuerte".<sup>28</sup>

Los precios objetivo para 2025 varían considerablemente. El precio objetivo medio de Wall Street es de 256,0 dólares (basado en 14 analistas).<sup>29</sup> Los objetivos específicos oscilan entre 173,82 dólares<sup>28</sup> y 294,0 dólares (Goldman Sachs)<sup>29</sup>, e incluso hasta 330,67 dólares (Markettalkz).<sup>30</sup> El rango técnico del usuario de 164,08 - 260,10 dólares se sitúa dentro de estas proyecciones de analistas.

Para el largo plazo (2026-2027), los analistas esperan una mayor apreciación, con algunas predicciones de precios que van desde 253-256 dólares (CoinPriceForecast)<sup>30</sup> hasta 358,63 dólares (Markettalkz)<sup>30</sup> para 2026, y hasta 384,02 dólares para 2027 (Markettalkz).<sup>30</sup>

La siguiente tabla presenta las proyecciones financieras consensuadas para Apple Inc., ofreciendo una visión a futuro de su rendimiento esperado en ingresos, beneficio neto, EPS diluido y margen bruto.

**Tabla 2: Proyecciones Financieras Consensuadas de Apple Inc. (AF 2025-2027)**

Año Fiscal	Ingresos Totales (miles de millones de US\$) <sup>31</sup>	Beneficio Neto (miles de millones de US\$) <sup>31</sup>	EPS Diluido (US\$) <sup>28</sup>	Margen Bruto (%) <sup>31</sup>
2025e	415,14	112,65	N/A (Consenso de 8.20 CY26)	46,21
2026e	438,41	122,48	8,20 (CY26)	46,21
2027e	463,18	134,58	>9,00 (FY27)	46,21

La siguiente tabla resume las calificaciones y precios objetivo recientes de los analistas para AAPL, proporcionando una instantánea de las opiniones de los expertos del mercado.

**Tabla 3: Precios Objetivo y Calificaciones Recientes de Analistas para AAPL**

Firma de Analistas	Calificación	Fecha de Calificación	Precio Objetivo (US\$)
UBS	Compra	01/06/2025	270,0 <sup>29</sup>
Goldman Sachs	Compra	21/05/2025	294,0 <sup>29</sup>
Morgan Stanley	Sobreponderar	12/05/2025	252,0 <sup>29</sup>
D.A. Davidson	N/A	02/05/2025	250,0 <sup>29</sup>
Jefferies	Infraponderar	02/05/2025	N/A (No especificado) <sup>29</sup>
Tigress Financial	Compra Fuerte	02/04/2025	N/A (No especificado) <sup>29</sup>
Bank of America Securities	Compra	13/02/2025	N/A (No especificado) <sup>29</sup>

KeyBanc	Infraponderar	31/01/2025	N/A (No especificado) <sup>29</sup>
Evercore ISI	N/A	31/01/2025	260,0 <sup>29</sup>
Redburn Partners	N/A	31/01/2025	230,0 <sup>29</sup>
Barclays	N/A	31/01/2025	197,0 <sup>29</sup>
<b>Consenso General</b>	<b>Compra</b>	<b>17/06/2025</b>	256,0 (Mediana) <sup>29</sup>

## Resumen de Argumentos Alcistas y Bajistas de Analistas de Mercado

Los analistas de mercado presentan argumentos tanto alcistas como bajistas para las perspectivas de Apple:

- **Argumentos Alcistas:**

- Perspectivas financieras sólidas impulsadas por el crecimiento anticipado de los ingresos de las ventas de iPhone (proyectadas entre 225 y 230 millones de unidades en el AF25 y entre 245 y 250 millones en el AF26).<sup>28</sup>
- Fuerte expansión del margen bruto y crecimiento consistente de doble dígito en el segmento de Servicios.<sup>28</sup>
- EPS proyectado de aproximadamente 8,20 dólares en el AC26 y más de 9 dólares para el AF27.<sup>28</sup>
- Ciclos de reemplazo acelerados para productos existentes y lanzamientos de nuevos productos en áreas como el hogar, la salud y la IA.<sup>28</sup>
- Expansión continua en mercados emergentes, especialmente India y China, lo que proporciona un impulso sustancial a los ingresos.<sup>32</sup>

- **Argumentos Bajistas:**

- Desaceleración significativa del crecimiento en toda la cartera de productos debido a la reducción de los ingresos discrecionales de los consumidores y las presiones económicas, lo que lleva a un crecimiento de los ingresos interanual de un solo dígito bajo proyectado para el AF25.<sup>28</sup>

- Rendimiento decepcionante del ciclo del iPhone 16, agravado por un entorno competitivo cada vez más intenso y una desaceleración en el crecimiento de los servicios.<sup>28</sup>
- Revisión a la baja de los envíos esperados de iPhone para el AC25 y el AC26.<sup>28</sup>
- Retrasos en el lanzamiento de funciones avanzadas, como las mejoras de IA y Siri, lo que contribuye al sentimiento bajista.<sup>28</sup>
- Interrupciones en la cadena de suministro y riesgos geopolíticos, particularmente relacionados con la dependencia de China.<sup>32</sup>

La disparidad en los precios objetivo de los analistas refleja puntos de vista divergentes sobre los motores de crecimiento y los riesgos. Si bien el consenso general de los analistas es de "Compra" <sup>28</sup>, los precios objetivo para 2025 varían significativamente, desde 173,82 dólares <sup>28</sup> hasta 330,67 dólares <sup>30</sup>, con una mediana de 256,0 dólares.<sup>29</sup> El rango técnico del usuario de 164,08 a 260,10 dólares se alinea con el extremo inferior a medio de estas proyecciones. Esta amplia gama de precios objetivo, a pesar de un consenso generalmente positivo de "Compra", indica que los analistas tienen puntos de vista divergentes sobre la magnitud del crecimiento futuro de Apple y el impacto de sus diversos riesgos. Los alcistas enfatizan el crecimiento de los Servicios, la integración de la IA y los mercados emergentes <sup>28</sup>, mientras que los bajistas destacan la desaceleración del crecimiento de los productos, la competencia y los retrasos en la IA/Siri.<sup>28</sup> Esto sugiere que, si bien se reconocen las fortalezas centrales de Apple, el mercado está lidiando con la rapidez con la que las nuevas iniciativas, como la IA y las nuevas categorías de productos, se traducirán en ingresos sustanciales, y con la eficacia con la que la compañía puede navegar por las tensiones geopolíticas y los desafíos regulatorios. Para el usuario, esto implica que, si bien una compra podría estar fundamentalmente respaldada, el potencial alcista está sujeto a un debate considerable y depende en gran medida de qué catalizadores de crecimiento se materialicen y qué riesgos se mitiguen.

## Catalizadores de Crecimiento a Largo Plazo

El futuro crecimiento de Apple se apoyará en varios catalizadores clave:

- **Integración de IA:** Apple Intelligence en todos los dispositivos, lo que permite nuevas experiencias de usuario y oportunidades para desarrolladores.<sup>10</sup>
- **Expansión de Servicios:** Crecimiento continuo del segmento de Servicios de alto margen, impulsado por una base instalada grande y creciente.<sup>2</sup>
- **Mercados Emergentes:** Potencial de crecimiento significativo en regiones como India, Oriente Medio, África y el Sudeste Asiático.<sup>5</sup>
- **Nuevas Categorías de Productos:** Entrada en el mercado de pantallas inteligentes para el hogar y desarrollo continuo de Vision Pro.<sup>6</sup>

La crítica a la desaceleración del crecimiento de los productos y el rendimiento del iPhone 16 <sup>28</sup> contrasta con los argumentos alcistas que se basan en el "crecimiento constante de dos dígitos en su segmento de Servicios" y los "lanzamientos de nuevos productos en áreas como el hogar, la salud y la IA".<sup>28</sup> Se proyecta que los Servicios se mantengan estables en 108.000 millones de dólares para el AF 2025 con altos márgenes brutos.<sup>21</sup> Esto apunta a un cambio fundamental en la narrativa de crecimiento de Apple. La era del hipercrecimiento impulsado puramente por las ventas de iPhone puede estar madurando. El crecimiento futuro, y por lo tanto el rendimiento de las acciones, dependerá cada vez más de la expansión exitosa y la monetización de su ecosistema de Servicios y del poder transformador de Apple Intelligence (IA). Los retrasos en Siri <sup>11</sup> y el tropiezo del acuerdo de IA con Alibaba <sup>24</sup> subrayan el riesgo de ejecución asociado con este futuro impulsado por la IA. Los inversores deben monitorear de cerca las tasas de adopción de las nuevas funciones de IA y la expansión continua de las ofertas de Servicios, ya que estos son los motores principales que se espera que impulsen el crecimiento de los ingresos y los beneficios en los próximos años, compensando el posible estancamiento en las ventas de hardware tradicionales.

## VIII. Conclusión y Recomendación de Inversión

### Síntesis de Hallazgos

Apple Inc. (AAPL) se erige sobre una base financiera sólida, caracterizada por una robusta generación de flujo de caja y un compromiso firme con el retorno de capital a los accionistas a través de dividendos crecientes y programas agresivos de recompra de acciones. El segmento de Servicios de la compañía ha adquirido una importancia estratégica creciente, actuando como un motor de ingresos estable y altamente rentable que complementa las ventas de hardware.

La inversión sustancial de Apple en inteligencia artificial, evidenciada por la integración de Apple Intelligence en todo su ecosistema de dispositivos, el desarrollo continuo de Vision Pro y la ambiciosa renovación de Siri, representa un catalizador clave para el crecimiento a largo plazo. Estas iniciativas están diseñadas para profundizar la interacción del usuario y fomentar nuevos ciclos de productos.

Sin embargo, Apple no está exenta de desafíos. La compañía está inmersa en un proceso estratégico de diversificación de su cadena de suministro fuera de China, impulsado por los riesgos geopolíticos y los aranceles, un movimiento que conlleva costes y complejidades a corto y medio plazo. Además, el creciente escrutinio regulatorio y las demandas antimonopolio, particularmente en relación con el control de su App Store y su ecosistema, podrían impactar su modelo de negocio y su rentabilidad futura.

A pesar de estos vientos en contra, el sentimiento general de los analistas sigue siendo mayoritariamente positivo, con un consenso de "Compra" y un amplio rango de precios objetivo que, en general, se alinean o superan el rango de análisis técnico identificado por el usuario.

## Recomendación de Inversión

Basado en el análisis fundamental integral, Apple Inc. (AAPL) presenta una oportunidad de inversión atractiva para inversores a largo plazo, especialmente para aquellos que valoran la estabilidad, la fuerte lealtad a la marca y una empresa con una visión estratégica clara para el crecimiento futuro a través de los servicios y la inteligencia artificial.

La observación técnica del usuario de una estructura alcista y una "zona de compra" (164,08 - 260,10) encuentra respaldo en las perspectivas fundamentales. La compañía demuestra un sólido rendimiento financiero y catalizadores de crecimiento definidos. El precio objetivo medio de los analistas de 256,0 dólares <sup>29</sup> se sitúa en el extremo superior del rango técnico identificado por el usuario, lo que sugiere un potencial alcista.

### Fortalezas Clave:

- Posición dominante en el mercado de productos principales.
- Crecimiento resistente y de alto margen en el segmento de Servicios.
- Fuerte valor de marca.
- Generación robusta de flujo de caja.
- Retorno de capital proactivo a los accionistas.

### Oportunidades Clave:

- Potencial significativo de la integración de IA en todo el ecosistema.
- Expansión continua en mercados emergentes de alto crecimiento.
- Entrada en nuevas categorías de productos (por ejemplo, hogar inteligente, Vision Pro).

### Riesgos Clave:

- Tensiones geopolíticas (especialmente el comercio entre EE. UU. y China y la cadena de suministro).
- Creciente escrutinio regulatorio y demandas antimonopolio (posible impacto en el control del ecosistema y los ingresos por servicios).

- El desafío de mantener el crecimiento del hardware en medio de la saturación del mercado.

En resumen, si bien existen riesgos, el enfoque estratégico de Apple en servicios de alto margen, su agresivo impulso hacia la IA y su continua diversificación de la cadena de suministro la posicionan bien para una rentabilidad sostenida y la creación de valor a largo plazo. La capacidad de la compañía para sortear los obstáculos regulatorios y monetizar con éxito sus iniciativas de IA será un factor crucial para determinar el rendimiento futuro de sus acciones.

***Descargo de Responsabilidad de Inversión:***

*Este informe se proporciona únicamente con fines informativos y no constituye asesoramiento financiero. Los inversores deben realizar su propia diligencia debida y consultar con un asesor financiero calificado antes de tomar cualquier decisión de inversión.*

## Obras citadas

1. [www.apple.com](https://www.apple.com/newsroom/2025/05/apple-reports-second-quarter-results/#:~:text=CUPERTINO%2C%20CALIFORNIA%20Apple%20today%20announced,8%20percent%20year%20over%20year.), fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.apple.com/newsroom/2025/05/apple-reports-second-quarter-results/#:~:text=CUPERTINO%2C%20CALIFORNIA%20Apple%20today%20announced,8%20percent%20year%20over%20year.>
2. Apple Q2 2025 earnings call: Steady amid tariff uncertainty - The Fifth Person, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://fifthperson.com/apple-q2-2025-earnings-call/>
3. Apple reports second quarter results - Apple, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.apple.com/newsroom/2025/05/apple-reports-second-quarter-results/>
4. Apple Inc 's Free Cash Flow Margin by quarter - AAPL - CSIMarket, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://csimarket.com/stocks/singleProfitabilityRatios.php?code=AAPL&cfw>
5. For the first time ever, Apple took the #1 spot Globally for Smartphones in Q1-25 due to the iPhone 16e & growth in emerging markets, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.patentlyapple.com/2025/04/for-the-first-time-ever-apple-took-the-1-spot-globally-for-smartphones-in-q1-25-due-to-the-iphone-16e-growth-in-emerging.html>
6. 12 New Apple products coming in 2025: What's on your wishlist? - Gadget Flow, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://thegadgetflow.com/blog/new-apple-products-coming/>
7. Apple Statistics - Apple Market Share, iPhone vs Android (2025) - WallStreetZen, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.wallstreetzen.com/stocks/us/nasdaq/aapl/statistics>
8. Apple defeats consumers' antitrust case, but ruling is 'hardly the end' of its antitrust woes, University at Buffalo legal scholar says, fecha de acceso: junio 18, 2025, <https://www.buffalo.edu/news/tipsheets/2024/apple-antitrust-expert.html>
9. Apple Statistics For 2025: Revenue, Users, And Market Share - Spyhunter, fecha de acceso: junio 18, 2025, <https://www.spyhunter.com/shm/apple-stats/>
10. Apple Intelligence gets even more powerful with new capabilities across Apple devices, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.apple.com/newsroom/2025/06/apple-intelligence-gets-even-more-powerful-with-new-capabilities-across-apple-devices/>
11. Apple plans major Siri AI upgrade for March 2026 with iOS 26.4, new Knowledge chatbot also in the pipeline - India Today, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.indiatoday.in/technology/news/story/apple-plans-major-siri-ai-upgrade-for-march-2026-with-ios-264-new-knowledge-chatbot-also-in-the-pipeline-2740098-2025-06-13>
12. Apple Vision Pro: AI Integration Signals New Chapter in Mixed Reality - XR Today,

- fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.xrtoday.com/mixed-reality/apple-vision-pro-ai-integration-signals-new-chapter-in-mixed-reality/>
13. What Is Apple's Business Strategy and their biggest pitfalls? - CEO Today, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.ceotodaymagazine.com/2025/02/what-is-apples-business-strategy-and-their-biggest-pitfalls/>
  14. Apple's Product Diversification Strategy | Free Essay Example for Students - Aithor, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://aithor.com/essay-examples/apples-product-diversification-strategy>
  15. Apple Shifts Supply Chain by Diversifying Production, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://supplychaindigital.com/procurement/apple-pivots-to-india-with-expected-us-22bn-output>
  16. Apple's Global Strategy: Simplicity, Innovation, and Adaptability - Accelingo, fecha de acceso: junio 18, 2025, <https://www.accelingo.com/apples-global-strategy/>
  17. Decoding Apple's Pricing Strategy: How Premium Pricing Drives Brand Loyalty, fecha de acceso: junio 18, 2025, <https://newswirejet.com/apples-pricing-strategy/>
  18. Key Insights from Analyzing Apple's Global Market Strategy - Disfold Blog, fecha de acceso: junio 18, 2025, <https://blog.disfold.com/apple-global-market-strategy/>
  19. Professor Looks at Apple Antitrust Suit Implications | University of Virginia School of Law, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.law.virginia.edu/news/202403/professor-looks-apple-antitrust-suit-implications>
  20. The Competitive Landscape of Apple – CanvasBusinessModel.com, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://canvasbusinessmodel.com/blogs/competitors/apple-competitive-landscape>
  21. Apple: iPhone and China expectations continue to move lower - S&P Global, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.spglobal.com/market-intelligence/en/news-insights/research/apple-iphone-and-china-expectations-continue-to-move-lower>
  22. Apple's 2025 Supply Chain Realignment: A Strategic Response to Tariff Risk, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://blogs.tradlinx.com/apples-2025-supply-chain-realignment-a-strategic-response-to-tariff-risk/>
  23. Apple's China Dependency: A Strategic Time Bomb for Investors - Alinvest, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.ainvest.com/news/apple-china-dependency-strategic-time-bomb-investors-2505/>
  24. Geopolitical Risks Undermining Tech Partnerships: Why Alibaba's Apple AI Deal Stumbling Raises Red Flags for Investors - Alinvest, fecha de acceso: junio 18,

- 2025,  
<https://www.ainvest.com/news/geopolitical-risks-undermining-tech-partnerships-alibaba-apple-ai-deal-stumbling-raises-red-flags-investors-2505/>
25. Apple was on brink of crisis before tariff concession from Trump - The Economic Times, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://m.economictimes.com/news/international/global-trends/apple-was-on-brink-of-crisis-before-tariff-concession-from-trump/articleshow/120245788.cms>
  26. Share Buybacks: Impact on Stock Value - LuxAlgo, fecha de acceso: junio 18, 2025, <https://www.luxalgo.com/blog/share-buybacks-impact-on-stock-value/>
  27. Is Apple Stock Worth Buying After Record-Breaking Share Buyback in Tech Industry, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.cleverence.com/articles/business-blogs/is-apple-stock-a-buy-after-record-buyback-4237/>
  28. Apple (AAPL) Stock Forecast: Analyst Ratings, Predictions & Price Target 2025, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://public.com/stocks/aapl/forecast-price-target>
  29. New Analyst Forecast: \$AAPL Given 'Buy' Rating - Nasdaq, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.nasdaq.com/articles/new-analyst-forecast-aapl-given-buy-rating>
  30. Apple (AAPL) Stock Forecast for 2025, 2026, 2027–2030 and Beyond - LiteFinance, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://www.litefinance.org/blog/analysts-opinions/apple-stock-forecast-and-aapl-stock-predictions/>
  31. Apple Net Income 2025 | US0378331005 | AAPL - Eulerpool, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://eulerpool.com/en/stock/Apple-Stock-US0378331005/NetIncome>
  32. Apple Stock in 2025: What's the Price Prediction? - Cleverence, fecha de acceso: junio 18, 2025,  
<https://cleverence.com/articles/business-blogs/apple-stock-in-2025-whats-the-price-prediction/>