

**Análisis estratégico del modelo de innovación de Appl Inc ante los desafíos del
mercado global**

Jheimmy Lizeth Cubides Caro

Asesor

Juan David Gómez Marín

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios - ECACEN

Contaduría Pública

2026

Dedicatoria

Este trabajo es el reflejo de un proceso lleno de aprendizajes, esfuerzos silenciosos y momentos de crecimiento personal y académico. Lo dedico, en primer lugar, a mi familia, por su paciencia, apoyo incondicional y confianza constante, incluso en aquellos días en los que el camino parecía más exigente que claro. Su compañía ha sido el impulso que me permitió continuar y culminar esta etapa.

A mis tutores, quienes no solo compartieron conocimientos, sino también criterio, disciplina y amor por el saber. Cada orientación y observación contribuyó a formar no solo este trabajo, sino también mi manera de comprender la realidad profesional.

Finalmente, me lo dedico a mí misma, por la perseverancia, la responsabilidad y la capacidad de avanzar pese a las dificultades. Este proyecto representa el cierre de un ciclo y el inicio de nuevos retos, recordándome que la constancia siempre abre camino a los sueños.

Agradecimientos

La culminación de este trabajo de grado no habría sido posible sin el apoyo de distintas personas que, de una u otra manera, hicieron parte de este proceso académico y personal.

En primer lugar, expreso mi agradecimiento a Dios por brindarme la fortaleza, la salud y la claridad necesarias para avanzar en cada etapa del camino y permitirme alcanzar esta meta.

A mi familia, por su comprensión, motivación constante y acompañamiento incondicional. Su confianza y palabras de aliento fueron fundamentales en los momentos de mayor exigencia, recordándome siempre la importancia de no rendirme.

A los tutores y asesores académicos, por su orientación, paciencia y disposición para compartir sus conocimientos. Sus aportes no solo enriquecieron este trabajo, sino que también contribuyeron a mi formación profesional y al desarrollo de un pensamiento más crítico y reflexivo.

A la universidad, por brindarme los espacios, herramientas y oportunidades necesarias para consolidar mi aprendizaje y crecer académicamente.

Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que, aunque no se mencionen de manera directa, aportaron con sus consejos, compañía y apoyo durante este proceso. Cada aporte, por pequeño que pareciera, hizo posible la realización de este proyecto.

Resumen

La presente investigación desarrolla un diagnóstico integral, financiero y estratégico, de Apple Inc. durante el periodo 2022-2025, con el objetivo de determinar los factores que sostienen su liderazgo en un mercado tecnológico saturado. A través de una metodología mixta que combina el análisis cuantitativo de estados financieros —utilizando indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad— con herramientas de gestión estratégica como las 5 Fuerzas de Porter y la matriz DOFA, se evalúa la salud corporativa de la organización.

El estudio aborda la problemática de la desaceleración en la venta de dispositivos móviles y cómo la empresa ha respondido mediante la diversificación hacia servicios y nuevas tecnologías. Los resultados del análisis financiero evidencian que, pese a las presiones macroeconómicas globales, Apple mantiene una estructura de capital robusta y una alta capacidad de generación de flujo de caja libre. Se concluye que la ventaja competitiva de la firma no reside únicamente en su innovación de producto, sino en un modelo de negocio ecosistémico que maximiza la lealtad del cliente y optimiza la eficiencia operativa, garantizando la creación de valor sostenible a largo plazo.

Palabras clave: Apple Inc., Diagnóstico Financiero, Innovación Estratégica, Valoración Corporativa, Ventaja Competitiva.

Abstract

This research develops a comprehensive financial and strategic diagnosis of Apple Inc. during the 2022-2025 period, aiming to determine the factors that sustain its leadership in a saturated technology market. Through a mixed methodology combining quantitative analysis of financial statements—using liquidity, debt, and profitability ratios—with strategic management tools such as Porter’s 5 Forces and SWOT analysis, the corporate health of the organization is evaluated.

The study addresses the issue of slowing mobile device sales and how the company has responded by diversifying into services and new technologies. Financial analysis results evidence that, despite global macroeconomic pressures, Apple maintains a robust capital structure and high free cash flow generation capacity. It is concluded that the firm's competitive advantage lies not only in its product innovation but in an ecosystem-based business model that maximizes customer loyalty and optimizes operational efficiency, ensuring sustainable long-term value creation.

Keywords: Apple Inc., Financial Diagnosis, Strategic Innovation, Corporate Valuation, Competitive Advantage.

Tabla de Contenido

Introducción	13
Planteamiento del Problema.....	14
Justificación del Problema	15
Objetivo General	17
Objetivos Específicos	17
Marco Conceptual	18
Indicadores Financieros.....	18
Estructura de Capital y Optimización Fiscal.....	18
Innovación Incremental vs Innovación Disruptiva	19
Factores Competitivos.....	19
Ecosistema de Plataforma Cerrada (Walled Garden).....	20
Presión Competitiva e Impacto en la Rentabilidad	20
Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial.....	21
Estados Unidos.....	21
China	21
Europa	22
Otros Mercados Clave (Asia-Pacífico, Latinoamérica).....	22
Hechos del Sector Tecnológico	22
Productos de Apple Inc.....	23

Análisis Estratégico y Competitivo	25
Plataforma Estratégica.....	25
Misión	25
Visión	25
Principales Competidores.....	25
Hardware y Dispositivos Móviles	26
Servicios y Ecosistema Digital.....	26
Computación Personal y Productividad	27
La Nueva Frontera: Inteligencia Artificial Generativa (2025)	27
Análisis DOFA de Apple Inc	28
Productos de Apple Inc.....	29
Cadena de suministros de Apple Inc	30
Calidad del Equipo Administrativo	31
Descripción de la Empresa.....	32
Clasificación Tamaño.....	32
Conformación de la Sociedad e Inicio de la Actividad Económica	33
Entrada de Nuevos Aportantes de Capital y Crecimiento de Operaciones.....	33
Primera Salida a Bolsa (IPO)	34
Evolución de la Estructura Financiera.....	34
Estructura de Participación Accionaria	36

Activos Empresariales Expresados en Miles de Dólares	39
Comparación de Apple con Otras Empresas Tecnológicas	40
Ratio de deuda total / activos	41
Comparación con Google y Microsoft	41
Calificación Crediticia y Emisión de Bonos	42
Implicaciones de las diferencias en el endeudamiento	42
Análisis Vertical y Horizontal	44
Estado de Situación Financiera con sus Análisis.....	44
Análisis Vertical del Balance General de Apple Inc.....	44
Análisis Horizontal del Balance General de Apple Inc.....	46
Estado de Resultados con sus Análisis.....	47
Análisis del Estado Resultados de Apple Inc (2022–2025).....	47
Indicadores Financieros.....	49
Indicador de Liquidez.....	49
Análisis de los Resultados Obtenidos	49
Indicador de Eficiencia.....	51
Análisis de los Resultados Obtenidos	51
Indicador de Endeudamiento.....	53
Análisis de los Resultados Obtenidos	53
Indicador de Rentabilidad	54

Análisis de los Resultados Obtenidos	54
Análisis DuPont	56
Análisis del Resultado del Modelo DuPont (2025).....	56
Análisis del Resultado del Modelo DuPont (2024).....	57
Valor Económico Agregado (EVA).....	58
Entorno Internacional	59
Variables Económicas Globales	59
Variables Políticas y Regulatorias	60
Variables Tecnológicas.....	60
Variables Sociales y Culturales	60
Variables Ambientales	61
Escenarios Financieros	62
Escenario Base	62
Escenario Optimista	62
Escenario Pesimista.....	63
Propuestas de Mejora	64
Mantener una Política Prudente de Endeudamiento.....	64
Fortalecer la Diversificación de Fuentes de Ingresos.....	64
Priorizar la Eficiencia Operativa como Estrategia Transversal.....	65
Reforzar la Inversión en Innovación con Enfoque Estratégico.....	65

Proteger la Liquidez como Mecanismo de Resiliencia Financiera	65
Conclusiones	67
Referencias Bibliográficas.....	70

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Estado de Situación Financiera Comparativo de Apple Inc. (2022–2025)</i>	44
Figura 2 Estado de Resultados Comparativo de Apple Inc. con sus Análisis (2022–2025).....	41
Figura 3 <i>Liquidez</i>	49
Figura 4 <i>Eficiencia (Actividad)</i>	51
Figura 5 <i>Endeudamiento</i>	53
Figura 6 <i>Rentabilidad</i>	54
Figura 7 <i>DuPont 2025</i>	56
Figura 8 <i>DuPont 2024</i>	57

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Análisis DOFA de Apple Inc</i>	28
Tabla 2 <i>Principales accionistas institucionales</i>	36
Tabla 3 <i>Principales accionistas individuales / insiders</i>	38
Tabla 4 <i>Activos Corrientes Apple Inc</i>	39
Tabla 5 <i>Activos No Corrientes Apple Inc</i>	39
Tabla 6 <i>Cálculo del EVA de Apple Inc (2022–2025)</i>	58

Introducción

En el panorama económico contemporáneo, pocas organizaciones han logrado trascender su naturaleza comercial para convertirse en fenómenos culturales y financieros de la magnitud de Apple Inc. Al cierre del año fiscal 2024 e inicios de 2025, la compañía no solo se destaca por su capitalización bursátil, sino por la orquestación de un ecosistema que integra hardware, software y servicios de manera casi hermética. Sin embargo, reducir el éxito de Apple meramente a la popularidad de sus dispositivos sería un análisis superficial.

La verdadera ventaja competitiva de la empresa radica en una arquitectura financiera sólida que le permite sostener agresivas estrategias de I+D (Investigación y Desarrollo) y mantener márgenes de rentabilidad superiores al promedio del sector tecnológico. Esta investigación aborda el fenómeno Apple desde una perspectiva dual: analizando cómo sus estrategias de diferenciación e innovación actúan como motor de sus indicadores financieros, y cómo, a su vez, su salud financiera blindada a la compañía ante la volatilidad de mercados saturados y las presiones regulatorias globales recientes.

Planteamiento del Problema

A pesar de su supremacía histórica, Apple Inc. navega actualmente por una coyuntura crítica. Si bien la empresa ha mantenido un liderazgo indiscutible en la última década, el mercado tecnológico de 2025 presenta desafíos estructurales inéditos: la saturación global del mercado de teléfonos inteligentes, la irrupción acelerada de la Inteligencia Artificial Generativa por parte de competidores directos y las tensiones geopolíticas que afectan su cadena de suministro.

En este contexto, surge una inquietud académica y financiera relevante: la innovación incremental del iPhone podría no ser suficiente para sostener los niveles históricos de crecimiento de la compañía. Los inversores y analistas observan con atención si la diversificación hacia el sector de Servicios y las nuevas apuestas tecnológicas podrán compensar la desaceleración en la venta de hardware. Por consiguiente, resulta imperativo cuestionarse:

Pregunta de Investigación: ¿De qué manera la estructura financiera y las estrategias de innovación disruptiva han permitido a Apple Inc. mitigar los riesgos de saturación del mercado y mantener su posicionamiento pionero hacia el año 2025?

Justificación del Problema

La elección de Apple Inc. como objeto de estudio no responde únicamente a su magnitud como la empresa de mayor capitalización bursátil del mundo, sino a la complejidad de su arquitectura empresarial, la cual desafía los postulados tradicionales del ciclo de vida del producto planteados originalmente por Vernon (1966). En un entorno caracterizado por la volatilidad económica y la rápida obsolescencia tecnológica, comprender cómo una organización logra mantener márgenes de rentabilidad superiores mientras transita de un modelo centrado en el hardware a uno basado en servicios fenómeno que Cusumano, Gawer y Yoffie (2019) definen como el negocio de plataformas, resulta de vital importancia académica y práctica.

Desde una perspectiva teórica, esta investigación permite aplicar y validar herramientas de diagnóstico financiero avanzado en un escenario real de alta incertidumbre. Para los profesionales en finanzas, el caso Apple ofrece un laboratorio perfecto para analizar la correlación entre la gestión de intangibles (marca, patentes, ecosistema) y la generación tangible de valor para el accionista. Esto se alinea con la teoría de la Creación de Valor y el EVA (Valor Económico Agregado) de Stewart (1991), y con las metodologías modernas de valoración de activos intangibles expuestas por Damodaran (2012), demostrando cómo la percepción de valor de mercado puede dissociarse del valor contable en libros.

Asimismo, la relevancia social y práctica de este estudio radica en identificar patrones de éxito que puedan servir de referencia (benchmarking) para la toma de decisiones estratégicas en otros sectores. Analizar la resiliencia financiera de Apple frente a la crisis de suministros y la competencia emergente en Inteligencia Artificial proporciona una hoja de ruta sobre cómo la innovación actúa como un "escudo financiero". Este enfoque encuentra sustento en la teoría de las Capacidades Dinámicas de Teece (2018), quien argumenta que la ventaja competitiva

sostenible no depende solo de los recursos, sino de la agilidad de la empresa para reconfigurarlos ante cambios disruptivos, justificando así la pertinencia de este análisis en el marco del Diplomado de Profundización.

Objetivos

Objetivo General

Analizar los determinantes estratégicos y financieros que han consolidado a Apple Inc. como empresa pionera en el sector tecnológico, evaluando la correlación entre su modelo de innovación, su diferenciación de mercado y la sostenibilidad de sus indicadores de valor corporativo.

Objetivos Específicos

Diagnosticar la situación financiera reciente de Apple Inc. (periodo 202-20225) mediante el uso de indicadores de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, para entender la base económica que sustenta su operación.

Examinar las estrategias de diferenciación y modelo de negocio, identificando cómo la lealtad de marca y el ecosistema de servicios impactan en la generación de flujos de caja y márgenes de utilidad.

Evaluar los riesgos y oportunidades derivados del entorno macroeconómico actual, determinando la capacidad de la empresa para crear valor sostenible frente a nuevos competidores tecnológicos.

Aplicar herramientas de análisis financiero como EVA, WACC, ROCE y el modelo DuPont.

Marco Conceptual

Los principios de la contabilidad financiera, el análisis financiero, tanto clásico como contemporáneo, y las herramientas de la gestión financiera estratégica constituyen la base conceptual de este análisis estratégico del modelo de innovación. Su objetivo es proporcionar una base teórica robusta que posibilite entender de forma integral el rendimiento de Apple Inc. y su habilidad para crear valor en un ambiente muy competitivo y cambiante, como lo es la industria tecnológica.

Indicadores Financieros

Se emplea indicadores financieros cuantitativos para medir el rendimiento en diversas dimensiones, con el fin de complementar el análisis descriptivo. La liquidez, que mide la habilidad de una empresa para satisfacer sus compromisos a corto plazo. La rentabilidad, mide cuán eficientemente la compañía produce ganancias usando sus recursos. Endeudamiento, examina el grado de apalancamiento financiero y la dependencia de financiamiento externo. Eficiencia, establece la manera en que se emplean los activos para producir ingresos. Además, se incorporará el Análisis del retorno sobre el patrimonio (ROE) utilizando el modelo Dupont, que divide sus tres elementos: margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero. Esto posibilitará la identificación de los factores principales que impulsan la rentabilidad.

Estructura de Capital y Optimización Fiscal

Dentro del diagnóstico financiero, el concepto de estructura de capital se abordará no solo como la proporción deuda/patrimonio, sino como un mecanismo de Ingeniería Financiera. Para el caso Apple, esto implica el uso de deuda barata para financiar retornos al accionista (dividendos y recompras) en lugar de operaciones, aprovechando su calificación crediticia

superior. Asimismo, la "Optimización Fiscal" se conceptualiza aquí como la gestión legal y estratégica de las sedes operativas para maximizar el beneficio neto global, un factor determinante en la liquidez real disponible para la empresa.

Innovación Incremental vs Innovación Disruptiva

Es fundamental distinguir estos dos tipos de innovación para evaluar a Apple en 2025. Mientras que el mercado suele exigir "disrupción" (crear mercados nuevos, como lo hizo el iPhone original), este estudio sostiene que la estrategia financiera reciente de Apple se basa en la Innovación Incremental de Alto Valor. Esto se define como el perfeccionamiento progresivo de tecnologías existentes para maximizar márgenes de utilidad, minimizando el riesgo de inversión asociado a lanzamientos fallidos. Entender esta diferencia es vital para no juzgar erróneamente la supuesta "falta de novedad" en los modelos recientes, interpretándola más bien como una decisión de madurez corporativa orientada a la rentabilidad.

Factores Competitivos

En el área económica, la competencia se intensifica en particular con las marcas Xiaomi y Samsung, porque ellas presentan al mercado teléfonos celulares de gama baja que los vuelven más accesibles para los clientes, lo cual les da más fuerza. Sin embargo, también disponemos de algunos productos que tienen una calidad similar a la de Apple, abarcando las gamas media, alta y baja. La presión de la competencia en los mercados emergentes podría tener un impacto en los productos premium, ya que los consumidores se han vuelto más sensibles a los precios emergentes podrían tener un impacto en los productos premium, ya que los consumidores se han vuelto más sensibles a los precios. Es esencial que el diagnóstico evalúe los aumentos en la competencia que afectan a los mercados de Apple en términos de rentabilidad.

Ecosistema de Plataforma Cerrada (Walled Garden)

En este trabajo, no se entiende el concepto de "ecosistema" meramente como un conjunto de productos compatibles. Se conceptualiza como una estrategia financiera y comercial de Plataforma Cerrada o *Walled Garden*. Este término hace referencia a un entorno digital diseñado deliberadamente para maximizar la interoperabilidad interna (iPhone con Mac y Apple Watch) mientras se elevan las barreras de fricción con sistemas externos. Desde la perspectiva financiera, este concepto es crucial porque explica la reducción del Costo de Adquisición de Clientes (CAC) y el aumento del Valor de Vida del Cliente (LTV), variables que impactan directamente en el flujo de caja libre de la compañía.

Presión Competitiva e Impacto en la Rentabilidad

Las marcas como Samsung y Xiaomi ofrecen productos similares menos del 30% al 50%. Teniendo un margen bruto del 41.8% siendo alto. Servicio como salvaguardia, los ingresos que 29 ofrece los servicios de Apple (iCloud, Apple Music) crecimiento del 9% interanual del 2023, su margen del 72% vs al 36% en hardware. En diversificación mitigando los riesgos en las demandas cíclicas.

Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial

Para llevar a cabo un análisis del contexto sectorial y macroeconómico de Apple Inc. en el desarrollo de su actividad económica clave, es esencial tener en cuenta la situación económica de los Estados Unidos, la industria tecnológica, el mercado de electrónica para consumidores, sus productos, proveedores y clientes, así como las tecnologías que emplea, el equipo directivo y las relaciones con sus colaboradores. La economía mundial mostró una situación mixta en septiembre de 2024, marcada por una moderación del crecimiento después de la contundente recuperación pospandémica, inflación sostenida en ciertas zonas y un aumento de las incertidumbres geopolíticas.

Estados Unidos

La economía estadounidense mostraba signos de resiliencia, aunque con una desaceleración en el ritmo de crecimiento en comparación con el año anterior. La inflación, si bien había comenzado a ceder ligeramente desde sus picos, se mantenía en niveles elevados, presionando el poder adquisitivo de los consumidores y obligando a la Reserva Federal a mantener una política monetaria restrictiva a través de elevadas tasas de interés. El mercado laboral se mantenía relativamente sólido, aunque con indicios de enfriamiento. La confianza del consumidor, aunque volátil, se veía influenciada por la inflación y las perspectivas económicas futuras. El gasto público y las políticas fiscales continuaban siendo factores relevantes, buscando equilibrar el crecimiento con la gestión de la deuda.

China

La economía china, siendo un mercado fundamental para Apple Inc. en términos de ventas y producción, estaba atravesando una recuperación desperejada. Después de que las políticas de "cero COVID" se relajaron, se notó un inicio optimista; sin embargo, aún siguen existiendo

retos vinculados con la deuda local y las tensiones en el comercio internacional. Se notaba cierta precaución en el aumento del consumo, que es vital para las ventas de Apple Inc. Las regulaciones tecnológicas y las políticas de gobierno también tenían un rol relevante en el entorno operativo de Apple Inc. en este mercado.

Europa

La economía del continente europeo afrontaba retos importantes, como una inflación energética elevada que se agravaba debido a la situación geopolítica en Europa del Este, un crecimiento económico lento o estancado en algunas de sus economías más relevantes y la falta de certeza desde el punto de vista regulatorio. La capacidad de compra de los clientes se veía significativamente afectada, lo cual podría tener un impacto en la demanda de productos discrecionales como los de Apple Inc.

Otros Mercados Clave (Asia-Pacífico, Latinoamérica)

Estas regiones difirieron sustancialmente en su desempeño positivo. Algunos países mostraron tasas de crecimiento dinámicas debido al rápido crecimiento de la demanda nacional, así como a las exportaciones, algunos a la inflación, la inestabilidad política y los problemas estructurales. La reacción del mercado a los precios y las preferencias del consumidor cobrando importancia en estos mercados atestiguaban estrategias precisas y, en cierto sentido, adaptativas de Apple Inc.

Hechos del Sector Tecnológico

Para el mes de septiembre de 2024, el sector tecnológico ha seguido siendo uno de los impulsores de la innovación, a pesar de que el escrutinio regulatorio y la competencia se han intensificado. La IA sigue siendo una tendencia disruptiva, que se extiende desde asistentes virtuales hasta una IA más inteligente en el desarrollo de software y hardware. Apple Inc. ha

continuado integrando la AI en sus dispositivos y servicios. La Realidad Aumentada y la Realidad Virtual también han aumentado en popularidad, ya que ambas tecnologías han mostrado un potencial en varias áreas, desde el entretenimiento hasta la educación y las aplicaciones empresariales. Se proyectó que se espera que Apple Inc. entre más directamente en este espacio.

El despliegue de la red 5G continuó, prometiendo velocidades de datos más rápidas y menor latencia, impulsando nuevas aplicaciones y servicios. Apple Inc. ya había integrado la tecnología 5G en sus dispositivos. La adopción de servicios en la nube también siguió en aumento, tanto por parte de consumidores como de empresas, lo que transformó la entrega y el consumo de software y servicios de almacenamiento de Apple Inc. La creciente preocupación por la seguridad y la privacidad de los datos impulsó la demanda de soluciones más robustas y transparentes. La privacidad había sido un pilar fundamental de la propuesta de valor de Apple Inc.

Productos de Apple Inc

El portafolio de productos de Apple Inc. incluye el iPhone, Mac, iPad, Apple Watch, AirPods y una creciente gama de servicios como la App Store, Apple Music, iCloud, Apple TV+ y AppleCare. La gestión del ciclo de vida de los productos y la introducción de nuevas versiones con avances líderes son esenciales para mantener la demanda y generar un aumento inicial de las ventas. Se planea lanzar un nuevo modelo de iPhone en 2025 y se esperan generaciones posteriores, entre otros dispositivos.

La diferencia de los productos de Apple Inc. dependen del diseño, la integración vertical de hardware y software en la empresa, la experiencia de usuario, la calidad de los materiales y el acceso económico a su ecosistema de servicios. Apple Inc. obtiene una parte considerable de sus ingresos y ganancias de servicios, que ha estado creciendo rápidamente y se ha vuelto

incandescente en la generación de ingresos recurrentes. La oferta de productos y servicios estándar ha sido diversa.

Análisis Estratégico y Competitivo

Para entender la situación de Apple Inc. en el mercado, es esencial examinar su plataforma estratégica, su estrategia competitiva, sus competidores más relevantes y su perfil de la competitividad al interior y el uso de instrumentos como la matriz de estrategias, el análisis DOFA y el análisis de las cinco fuerzas de Porter.

Plataforma Estratégica

La plataforma estratégica de Apple Inc. se fundamenta en los siguientes pilares:

Misión

La misión implícita de Apple Inc. radica en proporcionar a sus consumidores la mejor vivencia de usuario posible mediante su hardware, software y servicios innovadores. Busca diseñar, desarrollar y vender productos que sean fáciles de usar y que se integren perfectamente.

Visión

Apple Inc. busca liderar la industria tecnológica a través de la innovación continua, la creación de productos y servicios intuitivos de alta calidad, y el enriquecimiento de la vida de sus usuarios.

Valores

Los valores fundamentales que guían a Apple Inc. incluyen la innovación, la calidad, la simplicidad, la experiencia de usuario, la privacidad, la responsabilidad ambiental, inclusión, diversidad y la creencia en hacer los mejores productos del mundo.

Principales Competidores

Apple Inc. opera bajo una estructura de competencia asimétrica. A diferencia de una empresa tradicional que tiene un rival directo (como Coca-Cola vs. Pepsi), Apple enfrenta un

"hidra" de competidores que varían según la línea de ingresos, desafiando su hegemonía desde el hardware hasta la inteligencia artificial.

Hardware y Dispositivos Móviles

En este segmento, la competencia se define por la lucha entre volumen y margen.

Samsung Electronics: Es el rival histórico y más directo. Mientras Apple prioriza la rentabilidad (márgenes altos con menos unidades), Samsung apuesta por la saturación del mercado con un portafolio que cubre desde la gama baja hasta los foldables (plegables) de lujo. Financieramente, Samsung actúa también como proveedor crítico de pantallas para Apple, creando una relación de "frenemies" (amigos y enemigos) que complica el análisis de riesgo.

El Bloque Chino (Xiaomi, Huawei, OPPO): En el mercado asiático y europeo, estas marcas han comoditizado la tecnología de alta gama, ofreciendo características similares al iPhone por una fracción del precio. Huawei, en particular, representa el mayor riesgo geopolítico y comercial en China (el segundo mercado más importante para Apple), tras su resurgimiento tecnológico en 2024 con chips propios que eluden las sanciones estadounidenses.

Servicios y Ecosistema Digital

A medida que Apple transita hacia un modelo de servicios, sus rivales cambian. Aquí ya no importa el dispositivo, sino quién controla los datos y la suscripción del usuario.

Alphabet (Google): Es la amenaza existencial. Android domina el 70% del mercado global de sistemas operativos móviles. La competencia aquí es ideológica: el modelo cerrado y de privacidad de Apple (Walled Garden) versus el modelo abierto y basado en publicidad de Google. Además, YouTube compite directamente por el tiempo de pantalla contra Apple TV+.

Spotify y Netflix: En el rubro de entretenimiento, Apple es un retador, no un líder. A pesar de su inmensa caja, Apple Music y Apple TV+ luchan por cuota de mercado contra jugadores especializados que tienen algoritmos de recomendación más maduros y catálogos más profundos.

Computación Personal y Productividad

Microsoft: Tras décadas de rivalidad, la relación se ha estabilizado. Sin embargo, Microsoft domina el entorno corporativo (Enterprise). La estrategia de Apple con sus chips de silicio (M3, M4) busca arrebatarles a los fabricantes de PC con Windows (Dell, HP, Lenovo) el segmento de creativos y profesionales de alto rendimiento, argumentando un menor Costo Total de Propiedad (TCO) debido a la durabilidad y valor residual de las Mac.

La Nueva Frontera: Inteligencia Artificial Generativa (2025)

Este es el flanco más vulnerable de Apple en la actualidad.

OpenAI (aliado de Microsoft) y Meta: Mientras Apple mantuvo a Siri con capacidades limitadas, competidores como ChatGPT (OpenAI) y Llama (Meta) redefinieron la asistencia virtual. La competencia aquí no es por vender un aparato, sino por ser la interfaz principal entre el humano y la información. Si Apple no logra integrar una IA generativa convincente en iOS 19, corre el riesgo de que el iPhone se convierta en un "hardware tonto" que solo sirve para ejecutar la IA de otros.

Análisis DOFA de Apple Inc

Tabla 1

Análisis DOFA de Apple Inc

Debilidades	Oportunidades	Amenazas	Fortalezas
Gran parte de los ingresos depende de un solo producto.	Crecimiento en servicios financieros, música y almacenamiento	Rivalidad fuerte con Samsung, Google y empresas de bajo costo.	Reconocimiento global y alta fidelidad del cliente.
Limita el acceso a consumidores de bajos ingresos.	Desarrollo continuo en IA y productos	Presiones gubernamentales sobre su tienda de aplicaciones.	Diseño propio de hardware, software y servicios que se complementan.
La incompatibilidad con otros sistemas operativos puede ser una limitante.	Aumento de la demanda por productos tecnológicos reciclados.	Riesgos de producción global.	Capacidad para crear productos de alta calidad.
	Alianzas estratégicas y adquisiciones		Innovación y diseño superior

Nota. En esta tabla se muestran las debilidades y las oportunidades de la empresa, también se encuentra las amenazas y fortalezas que tiene. Elaboración propia con base en el análisis estratégico de Apple Inc

Productos de Apple Inc

Apple Inc. es una de las empresas tecnológicas más importantes y poderosas. Se presenta como una empresa líder en tecnología que presta especial atención al diseño y la innovación y es conocida por la integración de hardware, software y servicios. Su lista de productos es muy coherente y consiste en de alta calidad. La empresa también tiene un enfoque en el segmento de alta gama de fabricantes en términos de precios.

El portafolio de productos de Apple Inc. incluye el iPhone, Mac, iPad, Apple Watch, AirPods y una creciente gama de servicios como la App Store, Apple Music, iCloud, Apple TV+ y AppleCare

Sin duda, el producto estrella de Apple es el iPhone. Lanzado en 2007, el dispositivo reescribió las reglas del teléfono inteligente y se ha convertido en el punto de entrada para millones de usuarios al ecosistema de la empresa. A lo largo de los años, el iPhone ha aportado más de la mitad de los ingresos de la corporación, convirtiéndose en el motor financiero y cultural de la empresa.

Por otro lado, Mac, la línea de computadoras personales, ha experimentado una transformación profunda con la introducción de los chips diseñados por Apple, como el M1, que ofrece mejoras significativas en rendimiento y eficiencia energética respecto a generaciones anteriores de procesadores externos. Este cambio no solo revitalizó la gama profesional y creativa de Apple, sino que demostró la importancia estratégica de controlar el diseño de los componentes fundamentales.

Otro actor importante y básico lo constituyen los iPad, que se sitúan entre el smartphone y la computadora tradicional. A pesar de ocupar una parte del total mucho menor que en los

casos anteriores, se trata de herramientas de trabajo en educación, creatividad y consumo de contenido, lo que cualitativamente amplía la experiencia del usuario más allá de un dispositivo.

Una de las fortalezas más destacadas de Apple es su capacidad para crear productos que las personas no solo usan, sino que también adoptan y cuidan como parte de su vida diaria. El diseño minimalista, la atención al detalle y la percepción de calidad crean una conexión emocional con el usuario, algo que no todas las marcas tecnológicas logran.

Sin embargo, este enfoque enfrenta críticas por parte de los consumidores, quienes creen que los altos precios de los dispositivos pueden excluir una parte significativa del mercado y que la dependencia de un único ecosistema dificulta la interoperabilidad con productos externos. Estas tensiones reflejan una realidad compleja: Apple inspira admiración, pero también plantea interrogantes sobre la accesibilidad y la sostenibilidad de su modelo tecnológico de consumo.

Cadena de suministros de Apple Inc

La cadena de suministros de Apple Inc. es reconocida a nivel mundial por su alto grado de integración, eficiencia y control estratégico. La empresa adopta un modelo global en el que diseña sus productos internamente, mientras que la fabricación y el ensamblaje se realizan principalmente a través de proveedores externos especializados, ubicados en distintas regiones del mundo, especialmente en Asia (Apple Inc., 2023).

Apple mantiene relaciones estrechas con cientos de proveedores que suministran componentes clave como semiconductores, pantallas y baterías. Estos proveedores se concentran mayoritariamente en países como China, Taiwán, Corea del Sur y Japón, lo que permite a la empresa beneficiarse de economías de escala, experiencia técnica y rapidez en la producción (Lashinsky, 2012). Aunque la manufactura está externalizada, Apple conserva un alto nivel de

supervisión para garantizar la calidad, la innovación tecnológica y el cumplimiento de sus estándares éticos y ambientales.

En cuanto a la logística y distribución, Apple opera una red altamente optimizada que le permite responder con rapidez a la demanda del mercado global. La compañía utiliza centros de distribución estratégicamente ubicados y combina transporte marítimo y aéreo para equilibrar costos y tiempos de entrega. Este control logístico es clave para el lanzamiento simultáneo de productos en múltiples países, una de las ventajas competitivas más destacadas de la empresa (Apple Inc., 2023).

En los últimos años, Apple ha trabajado en diversificar su cadena de suministros para reducir riesgos asociados a la dependencia de una sola región. Como parte de esta estrategia, ha incrementado la producción en países como India y Vietnam, además de reforzar sus políticas de sostenibilidad y responsabilidad social, exigiendo a sus proveedores prácticas laborales más justas y un menor impacto ambiental (Apple Inc., 2022).

En conjunto, la cadena de suministros de Apple se caracteriza por su enfoque estratégico, su alcance global y su capacidad de adaptación, lo que ha permitido a la empresa mantener altos niveles de calidad, innovación y rentabilidad en un entorno altamente competitivo.

Calidad del Equipo Administrativo

El éxito de Apple Inc. depende en gran medida de la calidad de su equipo de liderazgo. Se espera que el equipo ejecutivo tenga una amplia experiencia en la industria tecnología y una visión clara del futuro de la empresa. La capacidad del equipo para implementar la estrategia de la empresa de manera efectiva y así mismo el liderazgo tiene un impacto en la cultura corporativa, que, en el caso de Apple Inc., se define por la innovación, la atención al detalle y un alto nivel de exigencia.

Descripción de la Empresa

Apple Inc. es una empresa multinacional estadounidense dedicada al diseño, desarrollo y comercialización de productos tecnológicos y servicios digitales. Fue fundada en 1976 por Steve Jobs, Steve Wozniak y Ronald Wayne, y tiene su sede principal en Cupertino, California. Desde sus primeros años, la compañía se ha distinguido por su enfoque en la innovación, el diseño funcional y la integración entre hardware y software, lo que ha fortalecido su posicionamiento en el mercado global (Apple Inc., 2023).

El portafolio de productos de Apple incluye dispositivos como el iPhone, iPad, Mac, Apple Watch y AirPods, además de servicios digitales como Apple Music, iCloud y Apple TV+. Su modelo de negocio se basa en el control directo del diseño y la experiencia del usuario, lo que le permite ofrecer un ecosistema tecnológico cohesionado y diferenciado frente a otras empresas del sector (Lashinsky, 2012).

En los últimos años, Apple también ha reforzado su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social, incorporando políticas orientadas a la reducción de su impacto ambiental y al cumplimiento de estándares éticos en su cadena de suministro. Estas iniciativas forman parte de su estrategia corporativa para mantener un crecimiento responsable y sostenible a largo plazo (Apple Inc., 2022).

Clasificación Tamaño

Apple Inc. cuenta con más de 80.000 empleados en todo el mundo, lo que la clasifica como una gran empresa debido a su tamaño y volumen de empleados. Para el año fiscal 2025 (que en Apple va del 1 de octubre de 2024 al 27 de septiembre de 2025, y no coincide exactamente con el año calendario), los ingresos totales aproximados fueron de US\$ 416.161 millones ($\approx 416,2$ mil millones) lo que nos indica que se clasifica como una gran empresa y esto

representa un aumento de alrededor del 6 % respecto al año fiscal anterior y es un récord para la compañía y los activos totales fueron aproximadamente de US \$ 359 241 millones (\approx 359,2 mil millones) de dólares estadounidenses al 27 de septiembre de 2025, según el balance consolidado del cierre del ejercicio fiscal 2025.

Conformación de la Sociedad e Inicio de la Actividad Económica

Apple Computer, Inc. fue fundada en 1976 por Steve Jobs, Steve Wozniak y Ronald Wayne en California, Estados Unidos (Apple Inc., 2023). En sus inicios, la empresa operó como una compañía privada, financiada principalmente con aportes de capital de sus fundadores y recursos propios generados por la venta de sus primeros productos, como el Apple I y posteriormente el Apple II.

Durante esta etapa inicial, Apple presentaba una estructura financiera simple, caracterizada por: Capital aportado por los socios fundadores, bajos niveles de endeudamiento y reinversión de utilidades para financiar el crecimiento.

Entrada de Nuevos Aportantes de Capital y Crecimiento de Operaciones

A medida que Apple comenzó a mostrar potencial de crecimiento, atrajo inversionistas externos. Uno de los más relevantes fue Mike Markkula, quien aportó capital y experiencia gerencial, permitiendo, según Brealey et al. (2020): La ampliación de la capacidad productiva, el fortalecimiento de la estrategia comercial y la formalización de la estructura administrativa.

La entrada de nuevos aportantes incrementó el capital social de la empresa y redujo la dependencia exclusiva de los recursos de los fundadores, facilitando un crecimiento más acelerado de las operaciones.

Primera Salida a Bolsa (IPO)

Apple realizó su primera oferta pública de acciones (Initial Public Offering – IPO) en diciembre de 1980 (Investopedia, s.f.). Este proceso permitió que la empresa pasara de ser una compañía privada a una corporación cotizada en bolsa.

Las principales razones que motivaron la salida a bolsa fueron: la necesidad de obtener mayores recursos financieros para sostener el crecimiento, el fortalecimiento de la imagen corporativa y la credibilidad ante el mercado y la posibilidad de diversificar las fuentes de financiación.

La IPO fue considerada una de las más exitosas de su época, generando una importante entrada de capital y creando valor para los accionistas iniciales.

Durante el proceso de convertirse en empresa pública, Apple enfrentó diversos retos, entre ellos: Apple tenía pocos años de operación (fundada en 1976) y contaba con información financiera limitada para demostrar estabilidad a largo plazo, mayor regulación y obligaciones de información financiera, presión del mercado y de los accionistas por resultados constantes, pérdida parcial del control absoluto por parte de los fundadores y el sector tecnológico inmaduro.

Estas condiciones exigieron una gestión financiera más rigurosa y una mayor disciplina en la toma de decisiones estratégicas.

Evolución de la Estructura Financiera

En 2025, Apple presenta una estructura de capital típica de una empresa madura, global y muy rentable:

La deuda total ha estado reduciéndose en los últimos años, situándose cerca de ≈ 99.887 mil millones de USD en 2025.

El ratio Deuda/Capital Total ha bajado a $\approx 0,58$, lo que indica menor dependencia de la deuda comparado con años anteriores.

El capital total (equity) se mantiene en torno a ≈ 173.620 millones de USD en 2025.

Apple tiene miles de millones en acciones en circulación y un sólido respaldo institucional.

Según diferentes fuentes financieras, el Debt-to-Equity ratio ronda $\approx 1,3-1,5+$ actualmente, lo cual indica que por cada dólar de patrimonio Apple usa aproximadamente \$1,30–\$1,50 de deuda.

La empresa ha optado estratégicamente por utilizar deuda, aprovechando condiciones favorables del mercado financiero, sin comprometer su solidez ni liquidez, lo cual concuerda con los principios de optimización del costo de capital descritos por Ross et al. (2022). Esto ha permitido optimizar el costo de capital y maximizar el valor para los accionistas.

Cuando Apple se fundó en 1976, su estructura financiera era muy simple y basada en capital de los fundadores e inversores iniciales:

Apple nació con pocos recursos propios, inicialmente con capital de los fundadores y un cheque de riesgo de Mike Markkula ($\sim 250\,000$ USD) que permitió escalar la producción inicial.

No hay evidencia de uso de deuda corporativa significativa en esos primeros años. La compañía dependía de capital propio (acciones / aportes) para crecer.

La IPO de diciembre de 1980 recaudó más de 100 millones de USD, que se convirtieron en la base financiera de Apple como empresa pública.

En 2013, Apple decidió emitir su primera deuda significativa ($\sim 64\,000$ millones en bonos) para financiar recompras de acciones y dividendos, aprovechando tasas de interés muy bajas en Estados Unidos.

Este fue un cambio estratégico: usar deuda incluso cuando la empresa tenía grandes reservas de efectivo, porque el costo de oportunidad de tener efectivo era alto y la financiación vía deuda era barata.

Estructura de Participación Accionaria

Apple es una empresa pública listada en el mercado bursátil (NASDAQ: AAPL) con una estructura accionaria muy diversificada. Sus acciones están repartidas entre:

Inversionistas institucionales: Aproximadamente 62 – 63 % de las acciones en circulación.

Inversores individuales u “general public”: Cerca del 35 %.

Accionistas internos (insiders, ejecutivos/directores): Menos del 1 %.

Accionistas gubernamentales / otros: Porcentaje muy pequeño.

Eso refleja que Apple está dominada por fondos e instituciones financieras grandes, mientras que el público en general posee una parte significativa pero menor y los ejecutivos poseen una participación muy baja en proporción.

Tabla 2

Principales Accionistas Institucionales

Accionista	% aproximado de acciones	Tipo de entidad	Actividad principal
The Vanguard Group, Inc.	~9,4%	Fondo de inversión/ gestor de activos	Administra fondos mutuos y ETFs a nivel global.
BlackRock, Inc.	~7,7%	Gestor de activos global	La mayor gestora de activos del mundo, con múltiples fondos e índices.

Accionista	% aproximado de acciones	Tipo de entidad	Actividad principal
State Street Corporation	~4,0%	Gestor de activos / SF	Opera ETFs, fondos institucionales y servicios financieros.
Geode Capital Management, LLC	~2,4%	Gestor de inversión / FI	Firma de inversión centrada en fondos indexados y cuantitativos.
FMR LLC (Fidelity)	~2%	Gestor de activos	Gestora de fondos mutuos y servicios financieros.
Berkshire Hathaway, Inc.	~1,9%	Conglomerado inversor	Holding de inversión liderado por Warren Buffett.
Morgan Stanley	~1,5%	Banco de inversión/ gestor de fondos	Servicios Bancarios, inversión y gestión de activos.
JPMorgan Chase & Co.	~1,4%	Banco	Servicios bancarios y financieros globales.
Price (T. Rowe) Associates Inc.	~1,3%	Gestor de inversión	Firma de gestión ed inversiones institucionales y fondos.
Norges Bank (Norway's sovereign wealth)	~1,2%	Banco central/ fondo soberano	Administra el fondo soberano de Noruega.

Nota. La tabla demuestra cada accionista dentro de la empresa, así como también su porcentaje, tipo de sociedad y las actividades principales que desarrollan. Elaboración propia con base en Análisis de los principales accionistas de la empresa Apple Inc

Tabla 3

Principales Accionistas Individuales / Insiders

Persona	Rol en Apple	Acciones aproximadas
Arthur D. Levinson	Presidente del consejo (chairman)	~4,2-4,5 millones
Tim Cook	CEO de Apple	~3,28 millones
Jeff Williams	COO (Chief Operating Officer)	~0,39 millones

Nota. En la tabla se encuentran los principales accionistas de la empresa de Apple, sus roles y la proporción de sus acciones. Elaboración propia con base en Análisis de los principales accionistas de la empresa Apple Inc.

La participación de insiders es menos del 1 % del total de acciones emitidas, lo cual es común en grandes corporaciones públicas modernas, donde los fundadores o ejecutivos no poseen grandes bloques en comparación con los inversores institucionales.

Activos Empresariales Expresados en Miles de Dólares

Tabla 4

Activos Corrientes Apple Inc

Activos corrientes	Valor (en millones de USD)
Efectivo y equivalentes	35.934 M
Valores negociables (corto plazo)	18.763 M
Cuentas por cobrar (neto)	39.777 M
Cuentas por cobrar a proveedores	33.180 M
Inventarios	5.718 M
Otros activos corrientes	14.585 M
Total, Activos Corrientes	147.957 M

Nota. En la tabla se muestra los activos corriente que tiene la empresa Apple con sus respectivos valores. Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la empresa Apple

Tabla 5

Activos No Corrientes Apple Inc

Activos no corrientes	Valor (en millones de USD)
Valores negociables (largo plazo)	77.723 M
Propiedad, planta y equipo (neto)	49.834 M
Otros activos no corrientes	83.727 M
Total, activos no corrientes	211.284 M

Nota. Los datos contenidos dentro de la tabla representan el valor de los activos no corrientes de la empresa Apple Inc. Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la empresa de Apple.

Comparación de Apple con Otras Empresas Tecnológicas

Apple Inc. se ha consolidado como una de las empresas tecnológicas más grandes del mundo, tanto por el nivel de sus ingresos como por la solidez de su estructura financiera. Durante el año fiscal 2025, la compañía reportó ingresos superiores a los 400 mil millones de dólares, lo que refleja su fuerte posicionamiento en el mercado global y su capacidad para mantener una demanda constante de sus productos y servicios (Apple Inc., 2025). Este tamaño financiero le permite a Apple operar con un alto grado de estabilidad y planificar inversiones a largo plazo sin comprometer su liquidez.

Al compararla con otras grandes empresas tecnológicas como Microsoft, Alphabet (Google) y Amazon, se observan diferencias claras en la estructura financiera. Microsoft presenta un modelo similar al de Apple en cuanto a estabilidad y diversificación de ingresos, aunque con un mayor peso en servicios empresariales y software. Alphabet, por su parte, depende en gran medida de los ingresos publicitarios, lo que hace que su estructura sea más sensible a cambios en el mercado digital. Amazon se distingue por tener una estructura financiera más abierta y márgenes más bajos, ya que prioriza el crecimiento y la inversión por encima de la rentabilidad inmediata.

En términos de activos, Apple mantiene una estructura equilibrada, con una fuerte presencia de activos corrientes como efectivo e inversiones a corto plazo, lo que refuerza su liquidez y capacidad de respuesta ante cambios económicos. Esta composición contrasta con la de Amazon, cuyos activos están más concentrados en propiedades, plantas y equipos, y con la de Alphabet y Microsoft, que destacan por una mayor proporción de activos intangibles asociados al desarrollo tecnológico y la propiedad intelectual (MacroTrends, 2025).

En términos de estructura financiera y solvencia, la posición de Apple muestra diferencias importantes frente a sus principales competidores:

Ratio de deuda total / activos

Un indicador común para medir el endeudamiento es el *debt ratio* (deuda total / activos totales).

En el caso de Apple este ratio es aproximadamente 0.25 (25%) en 2025, mostrando que un cuarto de sus activos está financiado por deuda.

Aunque este nivel parece moderado, comparaciones más profundas muestran cifras distintas dependiendo de la metodología usada:

Apple tiene un *debt-to-equity* (deuda / patrimonio) cercano a 1.34, lo que implica que la empresa ha financiado crecimiento con deuda en una proporción relativamente alta respecto a su capital propio.

En comparación con otras empresas del sector, este ratio está por encima de muchas compañías de hardware, cuyo promedio de *debt-to-equity* suele ser más bajo (por ejemplo, la mediana de la industria puede rondar 0.27 en algunos segmentos).

Comparación con Google y Microsoft

Una comparación basada en ratios de solvencia de 2023 muestra que, Apple presenta un ratio de deuda sobre patrimonio mucho mayor que Google, lo que indica un uso relativamente intenso de deuda en su estructura financiera.

Aunque Microsoft y otros competidores como NVIDIA pueden tener un menor nivel de endeudamiento total o ratios de deuda más conservadores, Apple mantiene un perfil sólido gracias a sus altos márgenes y fuerte generación de utilidades.

Calificación Crediticia y Emisión de Bonos

Apple ha mantenido calificaciones crediticias de grado de inversión, lo cual es un factor crítico en su gestión financiera y de endeudamiento:

Moody's ha otorgado a Apple la calificación AAA, la máxima posible, reflejando alta solvencia financiera, generación de flujo de caja sólida y escala operativa.

Las emisiones de bonos de Apple suelen tener rendimientos relativamente bajos frente a bonos del Tesoro, lo que indica confianza del mercado en su capacidad de pago y permite a la empresa financiarse con costos atractivos.

Implicaciones de las diferencias en el endeudamiento

Para la toma de decisiones de financiación

Mayor apalancamiento puede incrementar el riesgo financiero, pero Apple ha equilibrado esa deuda con una sólida generación de ingresos y altos márgenes de beneficio, lo que reduce la percepción de riesgo para los acreedores.

La capacidad de Apple de acceder a mercados de bonos con calificación atractiva permite financiar estrategias de capital retornado (dividendos y recompras) a tasas competitivas, aprovechando su posición de solvencia. Las decisiones de financiación no necesariamente se enfocan solo en expansión operativa, sino también en optimización del capital para crear valor para los accionistas.

En comparación con empresas que tienen ratios de deuda más bajos, Apple enfrenta una mayor exposición al riesgo de mercado en situaciones de tasas de interés crecientes. Sin embargo, su liquidez y cobertura de intereses robustas junto con su alta calificación crediticia le permiten gestionar esos riesgos de forma estratégica.

Estas condiciones favorables le permiten a Apple emitir deuda incluso para fines estratégicos, como refinanciamiento o programas de recompra de acciones, sin comprometer su salud financiera.

Apple muestra un nivel de endeudamiento relativamente alto respecto a algunas de sus contrapartes de la industria, pero lo compensa con altos márgenes, sólida generación de flujo de caja y acceso privilegiado a mercados de deuda con calificación crediticia superior. Esta combinación permite a la empresa: Financiar operaciones y retornos de capital de forma estratégica, mantener una posición de solvencia robusta que tranquiliza a inversores y acreedores y afrontar desafíos macroeconómicos con recursos financieros diversificados.

En síntesis, aunque Apple utiliza deuda de forma más intensa que algunos de sus competidores, sus capacidades financieras y calificación crediticia le permiten gestionar ese endeudamiento sin comprometer su estabilidad ni su atractivo para inversionistas.

Análisis Vertical y Horizontal

Estado de Situación Financiera con sus Análisis

Figura 1.

Estado de situación financiera comparativo de Apple Inc (2022–2025)

APPLE INC.														
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA														
Todos los números en miles USD														
TERMINADOS EN					Análisis vertical				Análisis Horizontal					
	SEPTIEMBRE 2025	SEPTIEMBRE 2024	SEPTIEMBRE 2023	SEPTIEMBRE 2022	2025	2024	2023	2022	Var. Abs 2025-2024	Var. Rel 2025-2024	Var. Abs 2024-2023	Var. Rel 2024-2023	Var. Abs 2023-2022	Var. Rel 2023-2022
ACTIVO														
ACTIVO CORRIENTE														
Equivalentes de Efectivo	31.876.000	29.943.000	29.965.000	23.646.000	8,7%	8,2%	8,5%	6,7%	1.933.000	6,5%	-22.000	-0,1%	6.319.000	26,7%
Otras inversiones a corto plazo	38.345.000	35.228.000	31.580.000	24.658.000	10,5%	9,7%	9,0%	7,0%	3.117.000	8,9%	3.638.000	11,5%	6.832.000	28,1%
Deudores	72.957.000	69.243.000	60.985.000	60.932.000	20,0%	18,1%	17,3%	17,3%	6.714.000	10,1%	5.298.000	8,6%	53.000	0,1%
Inventarios	5.718.000	7.286.000	6.331.000	4.946.000	1,6%	2,0%	1,8%	1,4%	-1.568.000	-21,5%	955.000	15,1%	1.385.000	28,0%
Otros activos corrientes	14.585.000	14.287.000	14.695.000	21.223.000	4,0%	3,9%	4,2%	6,0%	298.000	2,1%	-408.000	-2,8%	-6.528.000	-30,8%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTE	163.481.000	152.987.000	143.566.000	135.405.000	44,8%	41,9%	40,7%	38,4%	10.494.000	6,9%	9.421.000	6,6%	8.161.000	6,0%
ACTIVO NO CORRIENTE														
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO														
Terrenos y Mejoras	27.337.000	24.690.000	23.446.000	22.126.000	7,5%	6,8%	6,6%	6,3%	2.647.000	10,7%	1.244.000	5,3%	1.320.000	6,0%
Maquinaria y Equipo	83.420.000	80.205.000	78.314.000	81.060.000	22,9%	22,0%	22,2%	23,0%	3.215.000	4,0%	1.891.000	2,4%	-2.746.000	-3,4%
Otras Propiedades	15.091.000	14.233.000	12.830.000	11.271.000	4,1%	3,6%	3,6%	3,2%	858.000	6,0%	1.394.000	10,9%	1.568.000	13,9%
Arrendamientos	125.848.000	119.128.000*	114.599.000	114.457.000	34,5%	32,6%	32,5%	32,4%	6.720.000	5,6%	4.529.000	4,0%	142.000	0,1%
Depreciación Acumulada	-76.014.000	-75.448.000	-70.984.000	-72.240.000	-20,8%	-20,1%	-20,1%	-20,5%	-2.555.000	-3,3%	-2.564.000	-3,0%	1.458.000	-2,0%
Subtotal Propiedad Planta y Equipo	48.834.000	45.680.000	43.715.000	42.117.000	14%	12,5%	12,4%	11,9%	4.154.000	9,1%	1.955.000	4,5%	1.598.000	3,8%
INVERSIONES Y ANTICIPOS														
Valores Disponibles para la venta	77.723.000	91.479.000	100.544.000	120.805.000	21,3%	25,1%	28,5%	34,2%	-13.756.000	-15,0%	-9.055.000	-9,0%	-20.261.000	-16,8%
TOTAL INVERSIONES Y ANTICIPOS	77.723.000	91.479.000	100.544.000	120.805.000	21,3%	25,1%	28,5%	34,2%	-13.756.000	-15,0%	-9.055.000	-9,0%	-20.261.000	-16,8%
OTROS ACTIVOS														
Otros Activos no corrientes	62.950.000	55.335.000	46.906.000	39.053.000	17,2%	15,2%	13,3%	11,1%	7.615.000	13,8%	8.429.000	18,0%	7.853.000	20,1%
Impuesto Diferido por Activos	20.777.000	19.498.000	17.852.000	15.375.000	5,7%	5,3%	5,1%	4,4%	1.278.000	6,6%	1.647.000	9,2%	2.477.000	16,1%
TOTAL OTROS ACTIVOS	83.727.000	74.833.000	64.758.000	54.428.000	22,9%	20,5%	18,4%	15,4%	8.893.000	11,9%	10.076.000	15,0%	10.330.000	19,0%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTE	211.284.000	211.993.000	209.017.000	217.350.000	57,9%	58,1%	59,3%	61,6%	-708.000	-0,3%	2.976.000	1,4%	-8.333.000	-3,8%
TOTAL ACTIVOS	374.765.000	364.980.000	352.583.000	352.755.000	102,7%	100,0%	100,0%	100,0%	9.785.000	2,7%	12.397.000	3,5%	-172.000	-0,049%
PASIVO Y PATRIMONIO														
PASIVO CORRIENTE														
Cuentas por pagar y gastos acumulados	82.876.000	95.561.000	71.430.000	70.667.000	22,7%	26,2%	20,3%	20,0%	-12.685.000	-13,27%	24.131.000	33,8%	763.000	1,1%
Otras Obligaciones	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0,00%	0	0,0%	0	0,0%
Deuda actual	20.329.000	20.879.000	15.807.000	21.110.000	5,6%	5,7%	4,5%	6,0%	-550.000	-2,63%	5.072.000	32,1%	-5.303.000	-25,1%
Pasivos diferidos corrientes	9.055.000	8.249.000	8.061.000	7.912.000	2,5%	2,3%	2,2%	2,2%	806.000	9,77%	188.000	2,3%	149.000	1,9%
Otros pasivos corrientes	44.452.000	44.024.000	50.010.000	52.630.000	12,2%	12,1%	14,2%	14,9%	428.000	0,97%	-5.986.000	-12,0%	-2.620.000	-5,0%
Obligación actual de arrendamiento de capital	0	0	11.267.000	10.148.000	0,0%	0,0%	3,2%	2,9%	0	0,00%	-11.267.000	0,0%	1.119.000	11,0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	156.712.000	168.713.000	156.575.000	162.467.000	42,9%	46,2%	44,4%	46,1%	-12.051.000	-7,11%	12.138.000	7,8%	-5.892.000	-3,6%
PASIVO NO CORRIENTE														
Deuda a largo plazo	78.328.000	85.750.000	95.281.000	109.707.000	21,5%	23,5%	27,0%	31,1%	-7.422.000	-8,66%	-9.531.000	-10,0%	-14.426.000	-13,1%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuenta	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0,00%	0	0,0%	0	0,0%
Deuda a largo plazo	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0,00%	0	0,0%	0	0,0%
Otros pasivos no corrientes	41.549.000	45.358.000	34.391.000	21.737.000	11,1%	12,8%	9,8%	6,2%	-4.339.000	-9,46%	11.489.000	33,4%	12.544.000	38,2%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	119.877.000	140.892.000	145.129.000	148.101.000	31,8%	36,6%	41,2%	42,0%	-21.015.000	-17,62%	-4.237.000	-2,9%	-2.972.000	-2,0%
TOTAL PASIVO	276.589.000	309.605.000	301.704.000	310.568.000	74,7%	84,8%	85,6%	88,0%	-32.016.000	-10,9%	7.901.000	2,6%	-8.864.000	-2,9%
PATRIMONIO														
Acciones ordinarias	93.568.000	83.276.000	73.812.000	64.849.000	25,6%	22,8%	20,9%	18,4%	10.292.000	12,36%	9.464.000	12,8%	8.963.000	13,8%
Utilidad del Ejercicio	-5.571.000	-7.172.000	-11.452.000	-11.109.000	-1,5%	-2,0%	-3,2%	-3,1%	1.601.000	-22,32%	4.280.000	-37,4%	-343.000	-3,1%
Ganancias Retenidas	-14.264.000	-19.154.000	-21.400.000	-3.956.000	-3,9%	-5,2%	-0,1%	-0,9%	-4.890.000	-25,33%	-18.940.000	89,05%	2.554.000	-93,0%
TOTAL PATRIMONIO	73.733.000	56.953.000	62.146.000	59.572.000	20,2%	15,6%	17,6%	19,4%	16.783.000	29,97%	-3.196.000	-8,4%	11.474.000	22,6%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	350.322.000	366.558.000	363.850.000	361.240.000	96,0%	100,4%	103,2%	102,4%	-16.233.000	-4,4%	2.705.000	0,7%	2.610.000	0,7%

Nota. Datos tomados de Yahoo! Finance (2025)

A continuación, se presenta el análisis del balance general de Apple Inc. Correspondiente a los años 2022, 2023, 2024 y 2025 con el fin de identificar las principales variaciones en su estructura financiera mediante un análisis vertical y horizontal.

Análisis Vertical del Balance General de Apple Inc

Activos: Las siguientes tendencias han sido observadas en la composición de los activos de Apple Inc. durante el período analizado. El activo corriente representó un 38.4% en 2022 a

40.7% en 2023 a 41.9% en 2024 y a 44,8% en 2025, reflejando una mayor proporción de activos líquidos y de corto plazo en la estructura financiera de la empresa. El activo no corriente representó paso del 61.6% en 2022 al 57.9% en 2025. Esto nos indica que la empresa ha incrementado sus activos corrientes, posiblemente para mejorar su liquidez.

Efectivo y equivalentes, representaron un 6.7% en 2022 y luego tuvo una disminución del 8.7% en 2025. Esta evolución indica la existencia de una administración dinámica de la liquidez, con una capacidad adecuada para cumplir con sus responsabilidades a corto plazo sin poner en riesgo las operaciones. Inventarios pasaron de 1.4% en 2022 a 1.8% en 2023 a 2.0% en 2024 y a 1.6% en 2025. Propiedad, planta y equipo mantuvieron una participación estable, del 11.9% en 2022, 12.4% en 2023, 12.5% en 2024 y 14% en 2025, lo que nos indica que las inversiones en infraestructura son constantes.

Pasivos y Patrimonio: En cuanto a la financiación de los activos, se identificaron las siguientes variaciones, Los pasivos corrientes representan el 46.1% en 2022, en el 2023 disminuyeron a 44.4%, subieron a 46.2% en 2024 y disminuyeron a 42.9% en 2025. Este comportamiento revela una gestión activa de las obligaciones de corto plazo, con una disminución notable en 2025 que podría estar relacionado con estrategias de financiamiento operativo. Los pasivos no corrientes representaron un 42.0% en 2022 a 41.2% en 2023 a 38.6% en 2024 y 32,8% en 2025, lo cual implica una reducción en las obligaciones de largo plazo, posiblemente debido a amortizaciones de deuda. El patrimonio neto tuvo un crecimiento de 14.4% en 2022 a 17.6% en 2023 y en el 2025 mostró un aumento a 20,2%. Esto puede deberse a una combinación de utilidades retenidas y recompras de acciones.

Análisis Horizontal del Balance General de Apple Inc

Activos: En 2023, el efectivo y equivalentes disminuyeron un 68.5% respecto a 2022, lo que sugiere una disminución de liquidez posiblemente destinada a recompras de acciones. Para 2024, se observó un incremento del 70.9%, reforzando la capacidad de Apple para cubrir sus obligaciones de corto plazo sin comprometer operaciones. El inventario creció un 28% en 2023 y un 15.1% en 2024. Esta variación puede deberse a la anticipación de la demanda de nuevos lanzamientos de productos o a estrategias de mitigación ante riesgos logísticos internacionales. Apple incrementó sus activos fijos en un 3.8% en 2023 y un 1.4% en 2024, lo que podría estar relacionado con ampliaciones en infraestructura productiva o inversiones en centros de datos para su línea de servicios digitales.

Pasivos y Patrimonio: Los pasivos disminuyeron un 3.9% entre 2022 y 2023, mientras que en 2024 el incremento fue del 6.1%. Esto podría indicar una política prudente de financiamiento externo, ajustada al entorno de tasas de interés. El patrimonio neto presentó un crecimiento sostenido del 22.6% en 2023 y una disminución del 8.4% en 2024, reflejando una menor retención de utilidades y decaimiento de la posición patrimonial frente a los acreedores.

Estado de Resultados con sus Análisis

Figura 2.

Estado de Resultados comparativo de Apple Inc con sus Análisis (2022–2025)

APPLE INC.															
ESTADO DE RESULTADOS															
Todos los números en miles USD															
	SEPTIEMBRE 2025	SEPTIEMBRE 2024	SEPTIEMBRE 2023	SEPTIEMBRE 2022	# análisis vertical				Análisis Horizontal						
					2025	2024	2023	2022	2025-2024		2024-2023		2023-2022		
									Var. Abs	Var. Rel	Var. Abs	Var. Rel	Var. Abs	Var. Rel	
Ingresos de actividades ordinarias	416.161.000	391.035.000	383.285.000	394.328.000	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	25.126.000	6,4%	7.750.000	2,0%	-11.043.000	-2,8%	
Costo de ventas	220.960.000	210.352.000	214.137.000	223.546.000	56,5%	53,8%	55,9%	56,7%	10.608.000	5,0%	-3.785.000	-1,8%	-9.409.000	-4,2%	
Ganancia bruta	195.201.000	180.683.000	169.148.000	170.782.000	49,9%	46,2%	44,1%	43,3%	14.518.000	8,0%	11.535.000	6,8%	-1.634.000	-1,0%	
Otros ingresos															
Gastos de administración	27.601.000	26.097.000	24.932.000	25.094.000	7,1%	6,7%	6,5%	6,4%	1.504.000	5,8%	1.165.000	4,7%	-162.000	-0,6%	
Investigación y desarrollo	34.550.000	31.370.000	29.915.000	26.251.000	8,8%	8,0%	7,8%	6,7%	3.180.000	10,1%	1.455.000	4,9%	3.664.000	14,0%	
Ganancias (Perdidas) de actividades operacionales	133.050.000	123.216.000	114.301.000	119.437.000	34,0%	31,5%	29,8%	30,3%	9.834.000	8,0%	8.915.000	7,8%	-5.136.000	-4,3%	
Ingresos financieros	-321.000	269.000	-565.000	-334.000	-0,1%	0,1%	-0,1%	-0,1%	-590.000	-219,3%	834.000	-147,6%	-231.000	69,2%	
Costos financieros	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0,0%	0	0,0%	
Ganancia (Perdida), antes de impuestos	132.729.000	123.485.000	113.736.000	119.103.000	33,9%	31,6%	29,7%	30,2%	9.244.000	7,5%	9.749.000	8,6%	-5.367.000	-4,5%	
Impuesto a las Ganancias	20.719.000	29.749.000	16.741.000	19.300.000	5,3%	7,6%	4,4%	4,9%	-9.030.000	-30,4%	13.008.000	77,7%	-2.559.000	-13,3%	
Ganancia (Perdida) del Ejercicio	112.010.000	93.736.000	96.995.000	99.803.000	28,6%	24,0%	25,3%	25,3%	18.274.000	19,5%	-3.259.000	-3,4%	-2.808.000	-2,8%	

Nota. Datos tomados de Yahoo! Finance (2025)

Análisis del Estado Resultados de Apple Inc (2022–2025)

Apple mostró un comportamiento financiero mixto entre 2022 y 2025, con pequeñas fluctuaciones anuales. Los ingresos netos tuvieron un leve descenso en 2023 comparado con el año anterior, bajando de 394.328.000 a 383.285.000, lo que equivale a una reducción del 2,8%. Esto probablemente fue causado por elementos tales como una demanda moderada y condiciones económicas globales más severas. Sin embargo, las ventas experimentaron una recuperación en 2024, con un incremento moderado del 2.0% gracias a la ampliación de los servicios digitales y a lanzamientos recientes.

El costo de ventas se mantuvo proporcional al comportamiento de los ingresos, con una variación controlada que refleja una buena gestión del costo de producción y la cadena de suministro. La utilidad bruta, aunque sufrió un leve retroceso en 2023 dado que disminuyó un 4.5% en comparación con el año 2022, se recuperó en 2024 en un 8.6%, mostrando estabilidad en el margen de contribución. Los gastos operativos mostraron un aumento continuo en los tres

años, reflejando mayores inversiones en innovación, publicidad y expansión internacional. Aun así, la utilidad operativa se mantuvo sólida gracias al control del costo de ventas. En cuanto a la utilidad neta, Apple experimentó disminución desde el año 2023, ya que experimentó una reducción del 2.8%, posteriormente una disminución del 3.4% en el año 2024 y un aumento del 19.5% en el año 2025.

Indicadores Financieros

Indicador de Liquidez

Figura 3

Liquidez

Indicador	Fórmula	AÑO 2025	AÑO 2024	AÑO 2023	AÑO 2022
1. Indicadores de Liquidez					
Razon Corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	1,04	0,91	0,92	0,83
Razón de Tesorería	Efectivo y equivalentes +Activos Realizables/Pasivo Corriente	0,67	0,57	0,58	0,52
Prueba ácida (rápida) =	(Activo corriente - Inventarios) / Pasivo corriente	1,01	0,86	0,88	0,80
Capital neto de trabajo =	Activo corriente - Pasivo corriente	6.769.000,00	- 15.726.000,00	- 13.009.000,00	- 27.062.000,00
Razon de solvencia	Activo total / Pasivo total	1,35	1,18	1,17	1,14

Nota. Cálculos elaborados con base en los estados financieros consolidados de Apple Inc. (2022 2025)

Análisis de los Resultados Obtenidos

La capacidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes, en promedio fue del 1,04 y en los cuatro periodos analizados se muestra una constancia en el indicador. Apple no cubre totalmente sus obligaciones corrientes con sus activos líquidos. sin embargo, muchas empresas tecnológicas con gran generación de flujo operativo y alta rotación de inventarios.

En el año 2022, la razón de tesorería de 0.52 sugiere que la empresa cuenta con 0.52 pesos en activos altamente líquidos (efectivo y cuentas por cobrar) por cada peso de deuda a

corto plazo, una cobertura baja para las obligaciones inmediatas. En el año 2023, este indicador aumenta ligeramente a 0.58, mostrando una leve mejora en la liquidez a corto plazo. En el año 2024, este indicador disminuye ligeramente a 0.57, mostrando una leve disminución en la liquidez a corto plazo. Pero en el año 2025, este indicador aumenta a 0,67 mostrando una mejora en la liquidez.

Apple muestra una ligera alta en su prueba ácida, subiendo de 0,86 en 2024 a 1,01 en 2025, lo cual indica un aumento en su capacidad de pagar deudas a corto plazo sin depender de inventarios. Sin embargo, sigue siendo razonable para una empresa con flujo operativo sólido como Apple

El capital de trabajo es negativo en los tres años analizados, aunque mejoró en 2024 frente a 2023. Esto significa que Apple sigue financiando parte de sus operaciones corrientes con pasivos, lo cual puede ser riesgoso para empresas pequeñas, pero en el caso de Apple su gran flujo de efectivo amortigua ese riesgo.

La razón de solvencia de 1.14 en el año 2022 indica que la empresa tiene activos totales equivalentes al 114% de sus pasivos totales, en el año 2023 tuvo un leve aumento llegando al 1.17. En el año 2025, esta razón aumenta a 1.,35. Esto implica una mayor proporción de activos disponibles para cubrir las deudas totales, lo cual señala un leve incremento en el riesgo financiero de la empresa.

Indicador de Eficiencia

Figura 4

Eficiencia (Actividad)

2. Indicadores de Eficiencia (Actividad)					
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas o Costo de Producción / Inventario Promedio	33,98	30,90	37,98	38,79
Días de Inventario	365/Rotación de inventario	10,74	11,81	9,61	9,41
Rotación de Cartera en veces	Cuentas por cobrar promedio/Ventas netas a crédito	5,98	6,15	6,29	7,01
Días Cartera	365/Rotación de cartera	61,04	59,38	58,05	52,04
Rotación de Proveedores	Costo de Ventas o Costo de Producción / Cuentas por pagar Promedio	2,48	2,52	3,01	3,56
Rotación de Proveedores días	365/Rotación Proveedores veces	147,38	144,88	121,10	102,40
Rotación de Activos Totales	Ingresos de actividades ordinarias/ Activos Total	1,11	1,07	1,09	1,12
Rotación de activos fijos	Ingresos de actividades ordinarias/ Propiedad, planta y equipo	8,35	8,56	8,77	9,36

Nota. La figura demuestra los cálculos que se realizó para hallar el indicador de eficiencia de la empresa Apple elaborados con base en los estados financieros consolidados de Apple Inc. (2022-2025)

Análisis de los Resultados Obtenidos

En el año 2025 aumenta rotación, lo que podría ser consecuencia de menores niveles de inventario o por el cambio de las tasas de intereses y el constante cambio en el precio del dólar.

Disminuye a 10,74 días, lo que significa que Apple tarda un poco menos en vender su inventario, como producto del cambio de tasas de inventarios y el constante cambio en el precio del dólar.

Se mantiene relativamente estable, señalando que el ciclo de cobros de cuentas por cobrar no ha cambiado significativamente.

Aumentan ligeramente a 61,04 días, indicando un leve deterioro en la eficiencia de cobros a clientes.

En el año 2022, la rotación de proveedores fue de 3.56 veces, lo cual indica que, en promedio, la empresa pagó sus cuentas a proveedores aproximadamente 3.5 veces durante el año. Esto sugiere una gestión relativamente rápida del pago a proveedores, lo que podría fortalecer las relaciones comerciales y aprovechar posibles descuentos por pronto pago. En 2023, la rotación disminuyó a 3.01 veces, lo que señala que la empresa empezó a tardar más en pagar a sus proveedores. Esta variación puede responder a una estrategia para conservar liquidez o a una necesidad de extender los plazos de pago por restricciones de caja.

Para el año 2024, la rotación bajó aún más a 2.52 veces, consolidando una tendencia descendente en la velocidad de pago. Esta caída puede significar que la empresa está tardando más en cumplir sus compromisos con los proveedores, lo cual podría deteriorar la confianza con los mismos o limitar el acceso a condiciones comerciales favorables y para el año 2025 siguió bajando a 2,48. Esta tendencia descendente podría ser un síntoma de presión sobre la liquidez, por lo que sería conveniente evaluar el flujo de caja operativo y, si es necesario, renegociar condiciones con proveedores para evitar.

En el año 2022, el plazo promedio de pago a proveedores fue de 102.40 días, lo cual indica que la empresa tardaba poco más de 3 meses en cumplir con sus obligaciones comerciales. En 2023, este plazo se extendió a 121.10 días, lo que representa un incremento de casi 19 días adicionales respecto al año anterior. En 2024, el plazo aumentó aún más a 144.88 días, es decir, casi 5 meses para pagar a los proveedores. La tendencia creciente en los días promedio de pago a proveedores muestra que la empresa está tardando cada vez más en cancelar sus deudas comerciales. Si bien esto puede mejorar temporalmente la liquidez, también puede generar problemas con proveedores clave. Es crucial evaluar si esta política es sostenible o si se deben buscar alternativas como la mejora del ciclo de conversión de efectivo.

Ligero aumento en el año 2025, lo que sugiere un leve aumento en la eficiencia general de uso de activos para generar ventas.

La rotación cae ligeramente, indicando que las inversiones en activos fijos están tardando más en traducirse en ventas.

Indicador de Endeudamiento

Figura 5

Endeudamiento de la compañía Apple

3. Indicadores de Endeudamiento					
Endeudamiento total	Pasivo total / Activo total	0,74	0,85	0,86	0,88
Endeudamiento Financiero	Pasivo financiero corriente+Pasivo Financiero No corriente/Ingresos de actividades Ordinarias	0,24	0,27	0,29	0,33
Apalancamiento Total	Pasivo total / Patrimonio	3,75	5,44	4,85	6,13
Apalancamiento a largo plazo	Pasivo No corriente/Patrimonio	1,63	2,47	2,34	2,92
Apalancamiento a a corto plazo	Pasivo corriente/Patrimonio	2,13	2,96	2,52	3,21
Apalancamiento financiero	Activo total / Patrimonio	5,08	6,41	5,67	6,96
Autonomía financiera	Patrimonio / Activo total	19,7%	15,6%	17,6%	14,4%

Nota. La figura muestra los cálculos que se realizaron para conocer el indicador de endeudamiento que tiene la empresa Apple teniendo en cuenta los estados financieros consolidados de Apple Inc. (2022 2025)

Análisis de los Resultados Obtenidos

Disminuye ligeramente a 0,74%, la empresa depende menos de la deuda para financiar sus activos y operaciones y, por lo tanto, presenta menor riesgo financiero.

En el año 2025 se ha reducido el uso de deuda con costo financiero en relación con los recursos propios, lo cual generalmente indica menor riesgo financiero y mayor solidez.

Apple está utilizando menos deuda en relación con su patrimonio, por lo tanto, asume un menor riesgo financiero y depende en mayor medida de recursos propios para financiar sus operaciones.

Mejora en 2025, indicando que Apple aumentó la proporción de activos financiados con su propio patrimonio.

Indicador de Rentabilidad

Figura 6

Rentabilidad

4. Indicadores de Rentabilidad					
Margen bruto	$(\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}) / \text{Ventas}$	46,9%	46,2%	44,1%	43,3%
Margen operativo	Utilidad operativa / Ventas	100,0%	31,5%	29,8%	30,3%
Margen neto	Utilidad neta / Ventas		24,0%	25,3%	25,3%
ROA	Utilidad neta / Activo total	100,0%	25,7%	27,5%	28,3%
ROE	Utilidad neta / Patrimonio		164,6%	156,1%	197,0%
ROI	Ingresos de actividades Ordinarias- Patrimonio / patrimonio		58662,9%	516,7%	6,78
EBITDA	Utilidad operativa + Depreciación + Amortización	-25,2%	134.661.000	125.820.000	130.541.000
Cobertura de flujo de efectivo	Flujo de efectivo operativo / Pasivos corrientes	100,0%	38,2%	36,6%	39,3%

Nota. La figura muestra los cálculos que se desarrollaron para identificar la rentabilidad de la empresa Apple, elaborados en base en los estados financieros consolidados de Apple Inc. (2022-2025)

Análisis de los Resultados Obtenidos

El aumento del margen bruto hasta 46,9% refleja una mejor gestión de costos de ventas, posiblemente por eficiencias operativas.

El margen operativo mejora a 31,5% en 2024, indicando mayor eficiencia en el control de gastos de operación respecto a las ventas.

Se mantiene estable, aunque disminuye ligeramente a 24%, lo cual sugiere un leve aumento en cargas fiscales por impuestos.

El ROA baja, mostrando que la eficiencia de Apple para convertir activos en ganancias disminuyó en 2024, posiblemente por futuras inversiones.

Aumenta en 2024 a 164,6%, lo que refleja un uso más eficiente del patrimonio para generar utilidades, aunque también podría indicar mayor apalancamiento.

El crecimiento del EBITDA muestra que Apple incrementó su capacidad de generar beneficios operativos antes de gastos financieros y depreciación, fortaleciendo su base de generación de efectivo.

Baja moderadamente en 2024, reflejando que, aunque sigue siendo sólida, la capacidad de Apple de cubrir pasivos de corto plazo con su flujo de efectivo ha disminuido ligeramente.

Análisis DuPont

Figura 7.

DuPont 2025

MÉTODO DUPONT 2025					
La fórmula del Análisis Dupont es la siguiente:					
ROE =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	x	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	x	$\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$
Aplicando la fórmula anterior obtenemos:					
1. Margen Neto de Utilidad:	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{112.010.000}{416.161.000}$	=	26,92%
2. Rotación de activos Totales:	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{416.161.000}{374.765.000}$	=	111,05%
3 Apalancamiento Financiero:	$\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$	=	$\frac{374.765.000}{73.733.000}$	=	508,27%
Sistema Dupont:	151,91%				

Nota. Cálculos elaborados con base en los estados financieros consolidados de Apple Inc. (2022 2025)

Análisis del Resultado del Modelo DuPont (2025)

Como es sabido Apple Inc. es una de las compañías más reconocida, según el índice DUPONT la empresa tiene una rentabilidad en el año 2025 del 151,91% por dólar invertido lo cual es disminuyo con respecto al año anterior, este indicador nos está mostrando una disminución en la eficiencia operativa.

Figura 8.*DuPont 2024***MÉTODO DUPONT 2024**

La fórmula del Análisis Dupont es la siguiente:

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

Aplicando la fórmula anterior obtenemos:

$$1. \text{ Margen Neto de Utilidad: } \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{93.736.000}{391.035.000} = 23,97\%$$

$$2. \text{ Rotación de activos Totales: } \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} = \frac{391.035.000}{364.980.000} = 107,14\%$$

$$3 \text{ Apalancamiento Financiero: } \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}} = \frac{364.980.000}{56.950.000} = 640,88\%$$

Sistema Dupont: 164,59%

Nota. La figura muestra cálculos desarrollados para obtener el valor del modelo DuPont con base en los estados financieros consolidados de Apple Inc (2022 2025)

Análisis del Resultado del Modelo DuPont (2024)

Según el índice DUPONT del año 2024 la empresa tiene una rentabilidad del 164,59% por dólar invertido lo cual es muy alto, este indicador nos está mostrando una alta eficiencia operativa.

Valor Económico Agregado (EVA)

Tabla 6

Cálculo del EVA de Apple Inc (2022–2025)

Apple Inc	2025	2024	2023	2022
NOPAT	133.050.000	93.520.944	97.533.154	100.124.037
Capital*WACC		163.579.000	173.234.000	181.489.000
EVA	122.054.510	85.981.935	89.378.233	92.686.669

Nota. En la tabla se muestran los cálculos del valor económico agregado (EVA) de Apple Inc. para los años 2022, 2023, 2024 y 2025

Apple Inc., ha generado un EVA positivo en los cuatro periodos analizados, lo que significa que ha creado valor para sus accionistas. Sin embargo, las variaciones en el WACC han impactado directamente en la creación de valor para los accionistas. En el año 2022 el WACC fue del 4.1%, por lo que Apple logró un EVA de 92.686.669. En el siguiente año 2023 el WACC aumentó levemente a 4.71% provocando una reducción significativa del EVA llegando a 89.378.233. En 2024, a pesar de que el WACC se redujo levemente a 4.61%, el EVA disminuyó ligeramente a 85.981.935 pero en el año 2025 el WACC aumento considerablemente a 6,38% y logro un EVA de 122.054.610. Ese comportamiento nos sugiere que la empresa tuvo una leve recuperación en el costo del capital y logró recuperar el nivel de valor generado en el periodo del 2022. Estos resultados nos muestran que el incremento del costo del capital ha afectado sustancialmente la capacidad de Apple Inc., para mantener su nivel de EVA, reforzando la importancia de una gestión financiera eficiente que permita maximizar el retorno sobre el capital invertido, incluso en contextos económicos más exigentes.

Entorno Internacional

Apple Inc. opera en un entorno global altamente dinámico, caracterizado por cambios económicos, tecnológicos, políticos y sociales que influyen de manera directa en su desempeño financiero y estratégico. Como una de las empresas tecnológicas más importantes del mundo, Apple no solo responde a factores internos, sino que también se ve condicionada por variables externas que determinan sus decisiones de inversión, producción, precios y expansión internacional.

Variables Económicas Globales

Las condiciones económicas globales representan uno de los principales factores que afectan a Apple Inc. La empresa depende en gran medida del consumo discrecional, por lo que fenómenos como la inflación, las tasas de interés y el crecimiento económico influyen directamente en la demanda de sus productos.

En contextos de inflación elevada, los consumidores tienden a reducir el gasto en bienes tecnológicos de alto valor, como teléfonos inteligentes, computadores o dispositivos electrónicos premium. Asimismo, el aumento de las tasas de interés encarece el financiamiento tanto para los consumidores como para la empresa, lo que puede afectar las ventas y las decisiones de inversión.

Adicionalmente, Apple está expuesta a las fluctuaciones del tipo de cambio, dado que una parte significativa de sus ingresos se genera fuera de Estados Unidos. Un dólar fuerte puede reducir el valor de las ventas internacionales al convertirlas a dólares, afectando los resultados financieros consolidados.

Variables Políticas y Regulatorias

Apple opera en múltiples países, lo que la expone a diferentes marcos regulatorios y políticas gubernamentales. Las tensiones comerciales entre grandes economías, como Estados Unidos y China, representan un riesgo relevante, especialmente considerando que gran parte de la cadena de suministro de Apple se encuentra en Asia.

Las políticas arancelarias, las restricciones a la importación y exportación, así como las regulaciones sobre propiedad intelectual y protección de datos, influyen en los costos operativos y en la estrategia de localización de la producción. De igual forma, Apple debe cumplir con normativas cada vez más estrictas relacionadas con la privacidad de la información, la competencia y el uso de datos personales, especialmente en mercados como la Unión Europea.

Variables Tecnológicas

El entorno tecnológico global es un factor determinante para Apple Inc. La empresa compete en un sector caracterizado por rápida innovación, ciclos de vida cortos de los productos y altas expectativas de los consumidores. La capacidad de Apple para mantener su ventaja competitiva depende de su inversión constante en investigación y desarrollo, así como de su habilidad para anticipar tendencias tecnológicas.

El avance en áreas como la inteligencia artificial, la computación en la nube y los servicios digitales representa tanto una oportunidad como un desafío. Apple debe adaptarse rápidamente para no perder participación de mercado frente a competidores que innovan de manera acelerada.

Variables Sociales y Culturales

Los cambios en los hábitos de consumo y en las preferencias sociales también afectan a Apple. Los consumidores actuales valoran no solo la calidad y el diseño de los productos, sino

también aspectos como la sostenibilidad, la ética empresarial y la responsabilidad social corporativa.

Apple ha tenido que responder a estas expectativas mediante iniciativas relacionadas con el uso de energías renovables, la reducción de la huella de carbono y la mejora de las condiciones laborales en su cadena de suministro. Una percepción negativa en estos aspectos puede afectar la reputación de la marca y, en consecuencia, su desempeño comercial.

Variables Ambientales

El cambio climático y las regulaciones ambientales globales influyen cada vez más en las operaciones de Apple Inc. La empresa enfrenta presiones para reducir el impacto ambiental de sus procesos productivos, el uso de materiales no renovables y la generación de residuos electrónicos.

El cumplimiento de normativas ambientales y la adopción de prácticas sostenibles implican costos adicionales, pero también representan una oportunidad para fortalecer la imagen corporativa y alinearse con las expectativas de inversionistas y consumidores responsables.

Escenarios Financieros

Escenario Base

El escenario base asume que Apple Inc. continuará operando bajo condiciones normales de mercado, manteniendo tendencias similares a las observadas en los últimos períodos. Se considera un crecimiento moderado de los ingresos, coherente con la madurez de la empresa y la estabilidad de su portafolio de productos.

En este escenario, los ingresos operacionales crecerían de forma estable, impulsados por la venta de dispositivos, servicios digitales y la fidelidad de su base de clientes. Los costos y gastos operativos aumentarían de manera proporcional, reflejando la inflación y el mantenimiento de la inversión en investigación y desarrollo.

En el estado de situación financiera, se espera una estructura patrimonial sólida, con un control adecuado del endeudamiento y una política conservadora de financiamiento. El patrimonio continuaría fortaleciéndose mediante utilidades retenidas, mientras que la deuda se mantendría en niveles manejables. En términos generales, este escenario refleja una empresa estable, rentable y financieramente sostenible.

Escenario Optimista

El escenario optimista parte del supuesto de un entorno económico favorable, con mayor dinamismo del consumo global y una rápida adopción de nuevas tecnologías desarrolladas por Apple. Bajo estas condiciones, la empresa podría experimentar un crecimiento superior al promedio histórico.

En este contexto, los ingresos aumentarían de manera significativa, impulsados por lanzamientos exitosos de nuevos productos, expansión de servicios digitales y una mayor penetración en mercados internacionales. La eficiencia operativa permitiría que los márgenes de

rentabilidad mejoren, ya que el crecimiento de los costos sería menor en proporción al aumento de las ventas.

Desde el punto de vista financiero, el patrimonio se fortalecería notablemente como resultado de mayores utilidades netas, mientras que el uso de deuda podría mantenerse controlado o incluso reducirse, disminuyendo el nivel de apalancamiento. Este escenario proyecta a Apple como una empresa con alta generación de valor para los accionistas y una posición financiera aún más robusta.

Escenario Pesimista

El escenario pesimista considera un contexto adverso, caracterizado por desaceleración económica global, inflación persistente, aumento de tasas de interés y mayor presión competitiva en el sector tecnológico. Estas condiciones podrían afectar negativamente el desempeño financiero de la empresa.

Bajo este supuesto, los ingresos presentarían un crecimiento limitado o incluso una leve contracción, debido a la reducción del consumo y a la postergación de decisiones de compra por parte de los clientes. Los costos operativos, por su parte, podrían mantenerse elevados, presionando los márgenes de rentabilidad.

En el estado de situación financiera, la empresa podría verse obligada a recurrir con mayor frecuencia al financiamiento externo para sostener sus operaciones, lo que incrementaría el nivel de endeudamiento y el riesgo financiero. No obstante, gracias a su tamaño, liquidez y reconocimiento de marca, Apple contaría con la capacidad de resistir este escenario sin comprometer su continuidad operativa.

Propuestas de Mejora

A partir del análisis de escenarios realizado, se evidencia que Apple Inc. cuenta con una posición financiera sólida y una capacidad operativa que le permite enfrentar distintos contextos económicos. No obstante, la sostenibilidad de esta fortaleza depende de decisiones estratégicas orientadas a la gestión del riesgo, la eficiencia financiera y la creación de valor a largo plazo. En este sentido, se plantean las siguientes recomendaciones.

Mantener una Política Prudente de Endeudamiento

Si bien Apple ha demostrado una adecuada capacidad para administrar su deuda, el análisis de escenarios muestra que, en contextos adversos, un incremento del apalancamiento podría presionar la rentabilidad y el flujo de caja. Por ello, se recomienda mantener una estructura de capital equilibrada, priorizando el financiamiento con recursos propios y utilizando la deuda de forma estratégica, especialmente para proyectos que generen retornos superiores al costo financiero.

Esta medida permitiría a la empresa conservar su flexibilidad financiera y reducir su exposición a riesgos asociados al aumento de tasas de interés o a la volatilidad de los mercados internacionales.

Fortalecer la Diversificación de Fuentes de Ingresos

El escenario pesimista evidencia la vulnerabilidad que puede surgir ante una desaceleración del consumo global. En respuesta, se recomienda continuar fortaleciendo las líneas de servicios digitales, suscripciones y ecosistemas tecnológicos, ya que estas fuentes de ingresos presentan mayor estabilidad y márgenes más altos frente a los ciclos económicos.

Una mayor diversificación no solo reduce la dependencia de las ventas de hardware, sino que también contribuye a estabilizar los flujos de efectivo en escenarios de incertidumbre económica.

Priorizar la Eficiencia Operativa como Estrategia Transversal

Independientemente del escenario proyectado, la eficiencia operativa se consolida como un factor clave. Se recomienda profundizar en el control de costos, la optimización de la cadena de suministro y el uso estratégico de economías de escala, sin afectar la calidad ni la innovación que caracterizan a la marca.

Esta estrategia resulta especialmente relevante en escenarios adversos, donde la presión sobre los márgenes puede comprometer la rentabilidad si no se adoptan medidas oportunas.

Reforzar la Inversión en Innovación con Enfoque Estratégico

El análisis optimista demuestra que la innovación sigue siendo uno de los principales motores de crecimiento de Apple. No obstante, se recomienda que las inversiones en investigación y desarrollo se realicen bajo un enfoque selectivo y estratégico, priorizando proyectos con alto potencial de adopción y generación de valor.

De esta manera, la empresa puede maximizar el impacto de sus inversiones, incluso en contextos económicos complejos, asegurando su liderazgo tecnológico y competitividad a largo plazo.

Proteger la Liquidez como Mecanismo de Resiliencia Financiera

La liquidez emerge como un elemento clave en el escenario pesimista. En este sentido, se recomienda mantener niveles adecuados de efectivo y equivalentes, así como una gestión activa del capital de trabajo. Esto permitiría a la empresa responder con mayor rapidez ante choques externos, sin necesidad de recurrir a financiamiento costoso o comprometer sus operaciones.

Una posición de liquidez sólida actúa como un amortiguador financiero que fortalece la resiliencia de la organización.

Conclusiones

El presente trabajo permitió evidenciar que el liderazgo sostenido de Apple Inc. en el mercado tecnológico global no es resultado exclusivo de la innovación de producto, sino de una articulación estratégica entre su modelo de negocio, su estructura financiera y su capacidad de adaptación a entornos altamente cambiantes. A lo largo del análisis, se confirmó que la empresa ha logrado consolidar una ventaja competitiva sólida gracias a la integración de hardware, software y servicios, lo cual fortalece la fidelización del cliente y garantiza flujos de caja recurrentes.

En relación con el objetivo general, se concluye que Apple Inc. ha logrado mantener su posicionamiento pionero mediante un modelo de innovación principalmente incremental, respaldado por una estructura financiera robusta que le permite absorber riesgos externos, invertir de manera constante en investigación y desarrollo y sostener altos niveles de rentabilidad. La correlación entre innovación, diferenciación y creación de valor corporativo se manifiesta claramente en indicadores como el EVA positivo durante todo el período analizado y en la solidez de sus márgenes operativos.

Respecto al diagnóstico financiero, los resultados muestran que Apple mantiene una adecuada capacidad de generación de valor, aun cuando presenta particularidades como un capital de trabajo negativo y niveles de endeudamiento relativamente elevados frente a algunos competidores. No obstante, estos aspectos no representan una debilidad estructural, sino una estrategia financiera consciente, sustentada en una fuerte generación de flujo de efectivo operativo y en una alta calificación crediticia que reduce el costo del capital. Esto confirma que la empresa utiliza el apalancamiento como una herramienta de optimización financiera y no como una fuente de riesgo excesivo.

En cuanto al análisis de las estrategias de diferenciación, se evidenció que el ecosistema cerrado de Apple constituye uno de los principales motores de su rentabilidad. La lealtad de marca, la interoperabilidad entre dispositivos y la creciente participación de los servicios digitales permiten aumentar el valor de vida del cliente y reducir los costos de adquisición, fortaleciendo así la estabilidad financiera de la compañía. Este enfoque explica por qué, incluso en escenarios de desaceleración en la venta de hardware, la empresa logra sostener niveles elevados de rentabilidad.

El estudio del entorno macroeconómico y competitivo permitió identificar que Apple enfrenta riesgos relevantes asociados a la saturación del mercado de smartphones, el fortalecimiento de competidores de bajo costo y la acelerada evolución de la inteligencia artificial. Sin embargo, los escenarios financieros proyectados demuestran que la compañía cuenta con la resiliencia necesaria para enfrentar contextos adversos sin comprometer su continuidad operativa, gracias a su escala global, su liquidez y su capacidad de adaptación estratégica.

Finalmente, el análisis de escenarios evidencia que, si bien el escenario optimista refuerza el potencial de crecimiento y generación de valor, incluso en el escenario pesimista Apple mantiene una posición financiera suficientemente sólida para sostener sus operaciones y proteger el valor para los accionistas. Esto confirma que la sostenibilidad del modelo de negocio de Apple no depende de condiciones económicas ideales, sino de una gestión estratégica integral que combina innovación, eficiencia operativa y disciplina financiera.

En conclusión, Apple Inc. representa un caso emblemático de cómo la innovación estratégica, respaldada por una gestión financiera eficiente y una visión de largo plazo, puede convertirse en un verdadero escudo frente a la volatilidad del mercado global. Los hallazgos de

este trabajo no solo validan los objetivos planteados, sino que también aportan una referencia relevante para el análisis financiero y estratégico de grandes corporaciones en contextos de alta competencia y transformación tecnológica.

Referencias Bibliográficas

- Apple Inc. (2022). *Supplier responsibility progress report*. <https://www.apple.com/supplier-responsibility/>
- Apple Inc. (2023). *Form 10-K: Annual report*. <https://investor.apple.com/>
- Apple Inc. (2024). *Apple investor relations: Financial information*. <https://investor.apple.com>
- Apple Inc. (2024). *Form 10-K: Annual report*. U.S. Securities and Exchange Commission. <https://www.sec.gov>
- Apple Inc. (2025). Annual Report on Form 10-K: Consolidated Balance Sheets (As of September 27, 2025). U.S. Securities and Exchange Commission. Retrieved from <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/0000320193/000032019325000079/aapl-20250927.htm>
- Apple Inc. (2025). *Apple reports first quarter results* (Comunicado de prensa, 30 de enero de 2025). Apple. Recuperado de <https://www.apple.com/co/newsroom/2025/01/apple-reports-first-quarter-results/>
- Apple Inc. (2025). *Apple reports fourth quarter results* (Comunicado de prensa, 30 de octubre de 2025). Apple. Recuperado de <https://www.apple.com/la/newsroom/2025/10/apple-reports-fourth-quarter-results/>
- Apple Inc. (2025). Condensed Consolidated Financial Statements, FY 2025 Q4 (Unaudited). Apple Newsroom. Retrieved from https://images.apple.com/newsroom/pdfs/fy2025-q4/FY25_Q4_Consolidated_Financial_Statements.pdf

- El País. (2025). Las grandes tecnológicas vuelven a crear empleo tras los despidos masivos (8 de febrero de 2025). Recuperado de <https://elpais.com/economia/2025-02-08/las-grandes-tecnologicas-vuelven-a-crear-empleo-tras-los-despidos-masivos.html>
- Financial Times. (2025). Big Tech lines up over \$300bn in AI spending for 2025 (7 de febrero de 2025). Recuperado de <https://www.ft.com/content/634b7ec5-10c3-44d3-ae49-2a5b9ad566fa>
- Fondo Monetario Internacional. (2024). *World economic outlook*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org>
- Investing.com. (2025). Transcripción del informe de resultados: Apple supera las previsiones del cuarto trimestre de 2025, la acción sube. Recuperado de <https://es.investing.com/news/transcripts/transcripcion-del-informe-de-resultados-apple-supera-las-previsiones-del-cuarto-trimestre-de-2025-la-accion-sube-93CH-3369091>
- Investopedia. (2023). *Apple's IPO and capital structure explained*. <https://www.investopedia.com>
- Investopedia. (s.f.). Apple IPO: History and capital structure. <https://www.investopedia.com>
- LinkedIn (World Statistics Global). (2025). World's top 25 most valuable companies by market cap, 2024. Recuperado de https://www.linkedin.com/posts/world-index-3a8b53205_worlds-top-25-most-valuable-companies-by-activity-7254114233125150720-gdt-
- Moody's Investors Service. (2024). *Credit rating report: Apple Inc*. <https://www.moody.com>
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *OECD economic outlook*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org>

Reuters. (2025). *Alphabet races toward \$4 trillion valuation as AI-fueled gains accelerate* (24 de noviembre de 2025). Recuperado de <https://www.reuters.com/business/alphabet-races-toward-4-trillion-valuation-ai-fueled-gains-accelerate-2025-11-24/>

Standard & Poor's Global Ratings. (2024). *Apple Inc. credit analysis*. <https://www.spglobal.com>

Wikipedia. (2024). *Historia de Apple Inc.* https://es.wikipedia.org/wiki/Historia_de_Apple_Inc

World Bank. (2024). *Global economic prospects*. World Bank Publications.

<https://www.worldbank.org>

Yahoo Finance. (2024). *Apple Inc. financial statistics*. <https://finance.yahoo.com>

Yahoo Finanzas. (2025). Apple gana 112.010 millones en su año fiscal tras récord de ingresos en el último trimestre. Recuperado de <https://es.finance.yahoo.com/noticias/apple-gana-112-010-millones-070000153.html>