

## **Diagnóstico financiero y análisis bursátil de la empresa Apple inc**

Gay Marieth Orozco Pérez

Erika Fernanda Pérez Quintero

Cielo Peinado Obregón

Cristina Isabel Escobar Ramírez

Mayerlis Alvear Cantillo

Asesor

Viviana Tobar Vargas

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Sociales Artes y Humanidades ECSAH

Contaduría Pública

2026

## **Dedicatoria**

Dedico este logro académico, fruto de esfuerzo, constancia y sacrificio, en primer lugar, a Dios, por brindarme la fortaleza, la sabiduría y la perseverancia necesarias para culminar este proceso formativo, a mis padres, porque cada sacrificio, consejo y palabra de aliento fueron fundamentales para culminar con éxito mi carrera de Contaduría Pública.

También dedico este logro académico a mi esposo, por ser mi apoyo incondicional en cada etapa de mi formación profesional. Gracias por tu paciencia, comprensión y aliento constante, incluso en los momentos de mayor exigencia y sacrificio. Tu confianza en mí, tus palabras de ánimo y tu acompañamiento diario fueron fundamentales para no rendirme y continuar avanzando hacia el cumplimiento de este sueño. Este logro también es tuyo, porque caminaste a mi lado en cada paso de este proceso. A mis docentes y tutores, quienes con su orientación, conocimientos y compromiso contribuyeron de manera significativa a mi crecimiento académico y personal.

Finalmente, me dedico este logro a mí misma, por no rendirme ante las dificultades y por creer siempre en la importancia de la educación como pilar fundamental para el desarrollo profesional y humano.

### **Agradecimientos**

En primer lugar, damos gracias a Dios por permitirnos culminar esta etapa de nuestras vidas. Expresamos nuestra gratitud a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) por brindarnos las herramientas necesarias para ampliar nuestro conocimiento, así como a cada uno de nuestros compañeros y tutores por su disciplina y constancia, en especial a la tutora Viviana Tovar por su ayuda en la realización de este diplomado.

Agradecimientos al Contador Público Jaime Garcia y a la docente Yoiner Vasquez, quienes, gracias a su amor por la docencia, hicieron nuestro camino más fácil y nos motivaron a comprometernos con la carrera elegida, a cada uno de nuestros familiares por brindarnos apoyo incondicional y por creer que este sueño sea posible, Y al docente en

Lengua Castellana Yoiner Vásquez Martínez: quien me enseñó lo que no sabía y me despertó a lo que ya sabía; a través de mucho carisma y paciencia, recordando que el camino se vive un día a la vez y que cada día, significa un nuevo paso; y esta vez, estoy a un día de mi sueño.

Agradezco de manera especial a mi esposo, Jonny Andrés Rivas Meneses, y a mi hijo, Andrés Daniel Rivas Pérez, por su amor, paciencia y apoyo incondicional durante este proceso académico. Su comprensión y motivación constante fueron fundamentales para culminar este diplomado y avanzar en mi formación profesional como contador público.

## Resumen

El presente proyecto tiene como objetivo evaluar la sostenibilidad financiera de Apple Inc. en el ejercicio fiscal 2024, a partir del análisis de su estructura de capital, rentabilidad, eficiencia operativa, liquidez y nivel de apalancamiento financiero. Aunque la compañía presenta uno de los desempeños financieros más sobresalientes del sector tecnológico, reflejado en un Retorno sobre el Patrimonio (ROE) excepcionalmente elevado, dicho resultado se encuentra fuertemente influenciado por una estructura altamente apalancada y un capital de trabajo negativo, lo que plantea riesgos potenciales para su estabilidad futura.

La metodología empleada corresponde a un enfoque analítico-descriptivo basado en información financiera pública, utilizando herramientas de las finanzas corporativas como el modelo de descomposición DuPont, el análisis de liquidez y solvencia, el cálculo del costo del patrimonio mediante el CAPM y la estimación del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).

Asimismo, se realizó un análisis del apalancamiento operativo, financiero y total, complementado con una comparación sectorial frente a empresas líderes del sector tecnológico. Los principales hallazgos evidencian que el elevado ROE de Apple se explica principalmente por el uso intensivo del endeudamiento, más que por mejoras sustanciales en la rotación de activos. “Si bien la empresa mantiene una fuerte capacidad de generación de flujos de efectivo y un WACC competitivo, su dependencia de la deuda y su liquidez corriente reducida constituyen un riesgo estructural latente ante escenarios adversos como incrementos en las tasas de interés o contracciones del mercado” (Buenaventura, 2016). En consecuencia, se concluye que, aunque la rentabilidad actual de Apple es sólida, su sostenibilidad en el largo plazo requiere una gestión prudente del apalancamiento y ajustes estratégicos en su estructura de capital para preservar la flexibilidad financiera y la creación de valor.

***Palabras claves:*** Rentabilidad financiera; Apalancamiento financiero; Liquidez; Modelo DuPont; Estructura de capital; WACC.

## Abstract

This project aims to evaluate the financial sustainability of Apple Inc. during the fiscal year 2024 by analyzing its capital structure, profitability, operational efficiency, liquidity, and level of financial leverage. Although the company exhibits one of the strongest financial performances in the global technology sector—reflected in an exceptionally high Return on Equity (ROE)—this outcome is largely driven by a highly leveraged capital structure and a negative working capital position, which may pose potential risks to its long-term financial stability.

The methodology follows a descriptive-analytical approach based on publicly available financial information. Key corporate finance tools were applied, including the DuPont decomposition model, liquidity and solvency analysis, estimation of the cost of equity using the Capital Asset Pricing Model (CAPM), and calculation of the Weighted Average Cost of Capital (WACC). In addition, operational, financial, and total leverage analyses were conducted, complemented by a sector comparison with leading technology firms.

The main findings indicate that Apple's extraordinary ROE is primarily explained by its intensive use of debt rather than by significant improvements in asset turnover. Although the company maintains strong operating cash flows and a competitive WACC, its reliance on leverage and reduced current liquidity represent a latent structural risk under adverse scenarios such as rising interest rates or market contraction. Therefore, while Apple's current profitability remains robust, its long-term sustainability depends on prudent leverage management and strategic adjustments to its capital structure to preserve financial flexibility and value creation.

**Keywords:** Financial profitability; Financial leverage; Liquidity; DuPont model; Capital structure; WACC.

## Tabla de Contenido

Introducción .....	13
Justificación.....	14
Objetivos .....	15
Objetivo General:.....	15
Objetivos Específicos:.....	15
Planteamiento del Problema.....	16
Marco Conceptual .....	17
Riesgo financiero .....	19
Análisis del entorno .....	21
Análisis del entorno macroeconómico .....	21
Análisis del Microentorno de Apple Inc.....	23
Síntesis .....	25
Análisis del entorno sectorial .....	27
Análisis Estratégico.....	28
Misión .....	28
Visión.....	28
Valores corporativos .....	28
Análisis de la competencia.....	29
Análisis Vertical y Horizontal.....	30
Indicadores Financieros .....	35
Indicador de Actividad.....	35
Indicador de Solvencia / Endeudamiento.....	36
Indicador de Rentabilidad (Margen neto, ROA, ROE .....	37

Indicadores de Actividad – Apple Inc. (2022–2024) .....	38
Rotación de Cartera (Cuentas por Cobrar).....	38
Rotación de inventarios .....	39
Rotación de proveedores .....	40
Análisis DuPont .....	42
Valor Económico Agregado (EVA).....	43
Costo de Capital (WACC) .....	44
Apalancamiento de Apple Inc .....	45
Apalancamiento Operativo (GAO).....	45
Apalancamiento Financiero (GAF).....	45
Apalancamiento Total (GAT).....	46
Apple: de capital privado a empresa pública .....	46
Antes de su cotización – Capital privado .....	46
Después de la IPO – Empresa cotizada.....	47
Apalancamiento en Apple (2022–2024) Relacionado con tus Estados Financieros.....	47
a) Grado de Apalancamiento Operativo (GAO).....	47
b) Grado de Apalancamiento Financiero (GAF).....	48
c) Grado de Apalancamiento Total (GAT) .....	48
Evaluación de Condiciones Iniciales vs Actualmente .....	49
Conformación de la sociedad e inicio de la actividad económica.....	51
Entrada de nuevos aportantes de capital y crecimiento de operaciones.....	51
¿Cómo se llevó a cabo el proceso? .....	52
Restricciones o inconvenientes enfrentados:.....	52

Estructura financiera actual vs primeros años.....	52
Primeros años (pre-IPO y justo después).....	52
Estructura financiera actual.....	53
Principales accionistas actuales y participación accionaria .....	53
¿Cuál es su actividad? .....	54
Análisis bursátil de Apple Inc. (AAPL).....	55
Instrumentos de cobertura utilizados.....	55
Factores externos que afectan el modelo de negocio de Apple.....	56
Supply chain y componentes tecnológicos.....	56
Entorno Internacional .....	57
Escenarios Financieros .....	59
Escenario optimista .....	59
Escenario pesimista.....	59
Propuestas de Mejora .....	60
Conclusiones .....	62
Recomendaciones .....	64
Resumen de prioridades .....	65
Bibliografía.....	67
Apéndices .....	69

**Lista de tablas**

<b>Tabla 1.</b> <i>Análisis Horizontal y Vertical</i> .....	32
<b>Tabla 2</b> <i>Liquidez</i> .....	35
<b>Tabla 3</b> <i>Solvencia/Endeudamiento</i> .....	36
<b>Tabla 4</b> <i>Rentabilidad (Margen neto, ROA, ROE)</i> .....	37
<b>Tabla 5</b> <i>Rotación de Cartera (Cuentas por Cobrar)</i> .....	38
<b>Tabla 6</b> <i>Rotación de inventarios</i> .....	39
<b>Tabla 7</b> <i>Rotación de proveedores.</i> .....	40
<b>Tabla 8</b> <i>Evaluación de Condiciones</i> .....	49
<b>Tabla 9</b> <i>Resumen de prioridades</i> .....	65

**Lista de figuras**

<b>Figura 1</b> <i>Fortalezas y debilidades</i> .....	22
<b>Figura 2</b> <i>Propuestas de Mejor</i> .....	60

**Lista de Apéndices**

<b>Apéndice A</b> <i>Estados Financieros de la Empresa Apple Inc</i> .....	69
--	----

## Introducción

En el contexto actual de los mercados financieros globales, las empresas del sector tecnológico se caracterizan por altos niveles de competitividad, innovación constante y una fuerte presión por generar valor sostenido para los accionistas. En este escenario, el análisis financiero se convierte en una herramienta fundamental para evaluar no solo la rentabilidad de las organizaciones, sino también la solidez de su estructura de capital, su liquidez y su capacidad para enfrentar escenarios económicos adversos.

Apple Inc., una de las compañías tecnológicas más relevantes a nivel mundial, ha mostrado en el ejercicio fiscal 2024 un desempeño financiero sobresaliente, reflejado en indicadores de rentabilidad excepcionalmente altos, especialmente en su Retorno sobre el Patrimonio (ROE). No obstante, detrás de estos resultados se evidencia una estructura financiera caracterizada por un elevado nivel de apalancamiento y un capital de trabajo negativo, aspectos que, aunque gestionados eficientemente en el corto plazo, pueden representar riesgos estructurales para la sostenibilidad financiera de la empresa.

En este sentido, el presente análisis tiene como propósito evaluar de manera integral la situación financiera de Apple Inc. durante el ejercicio 2024, a través del modelo de descomposición DuPont y del estudio de indicadores de rentabilidad, eficiencia operativa, liquidez y apalancamiento. Asimismo, se examina el impacto de la estructura de capital sobre la creación de valor y la exposición al riesgo financiero, con el fin de determinar si el desempeño observado es sostenible en el tiempo y compatible con un entorno macroeconómico cambiante.

## **Justificación**

La realización de este diagnóstico financiero se justifica por la necesidad de analizar de manera integral la relación entre rentabilidad y riesgo financiero en empresas líderes del sector tecnológico. Evaluar la estructura financiera de Apple Inc. permite comprender cómo el uso del apalancamiento influye en la generación de valor para los accionistas y en la exposición a posibles escenarios adversos, como aumentos en las tasas de interés o contracciones del mercado.

Desde el ámbito académico, este estudio aporta a las finanzas corporativas al aplicar el modelo DuPont y el análisis del WACC para explicar el comportamiento del ROE y la sostenibilidad de la estructura de capital. Asimismo, permite identificar fortalezas y debilidades financieras que inciden directamente en el desempeño futuro de la empresa, cumpliendo con los objetivos de analizar la rentabilidad, evaluar la liquidez y proponer recomendaciones estratégicas.

Desde una perspectiva profesional, el diagnóstico constituye una herramienta útil para la toma de decisiones financieras, al ofrecer criterios objetivos sobre la gestión del endeudamiento, la liquidez y la optimización del costo de capital. De esta manera, el caso de Apple Inc. se consolida como un referente para el análisis financiero de empresas tecnológicas, contribuyendo al desarrollo de competencias analíticas propias del ejercicio de la Contaduría Pública.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Evaluar la estructura financiera de Apple Inc. en el ejercicio fiscal 2024, a partir del análisis de la rentabilidad, la eficiencia operativa, la liquidez y el nivel de apalancamiento, con el fin de determinar la sostenibilidad de su desempeño financiero y los riesgos asociados a su modelo de financiación.

### **Objetivos Específicos**

Analizar la posición estratégica, competitiva y financiera de Apple Inc. en el sector tecnológico, considerando su modelo de negocio, ventajas competitivas y el entorno macroeconómico.

Evaluar el desempeño financiero de la empresa mediante el análisis de indicadores clave y la aplicación del modelo DuPont, con el fin de explicar el comportamiento del Retorno sobre el Patrimonio (ROE) y el efecto del apalancamiento financiero y del capital de trabajo.

Desarrollar escenarios financieros y formular recomendaciones estratégicas orientadas a optimizar la estructura de capital, fortalecer la liquidez y mitigar riesgos financieros sin comprometer la rentabilidad.

## Planteamiento del Problema

Apple Inc. se ha consolidado como una de las empresas líderes del sector tecnológico a nivel mundial, destacándose por su capacidad para generar elevados niveles de rentabilidad y flujos de efectivo. En el ejercicio fiscal 2024, la compañía presenta un Retorno sobre el Patrimonio (ROE) excepcionalmente alto, resultado de márgenes netos sólidos, una eficiente gestión de activos y, de manera significativa, un elevado nivel de apalancamiento financiero.

No obstante, este desempeño financiero se encuentra acompañado por una estructura de capital altamente apalancada y por un capital de trabajo negativo, lo que implica que los pasivos corrientes superan a los activos corrientes. Aunque esta situación ha sido mitigada por la fuerte generación de flujos de caja operativos y el acceso privilegiado a los mercados de capital, representa un riesgo latente ante posibles cambios adversos en el entorno económico, como incrementos en las tasas de interés, desaceleración de la demanda global o restricciones en el acceso al financiamiento (Córdoba Padilla, 2020).

En este contexto, surge la necesidad de analizar si el elevado nivel de rentabilidad alcanzado por Apple Inc. es sostenible en el tiempo o si, por el contrario, la dependencia del endeudamiento y la limitada liquidez corriente podrían comprometer su estabilidad financiera y competitividad futura. El planteamiento del problema se centra, por tanto, en evaluar el equilibrio entre rentabilidad y riesgo financiero dentro de la estructura de capital de la empresa.

## **Marco Conceptual**

### **Análisis financiero**

Es el proceso mediante el cual se examinan los estados financieros de una empresa con el propósito de evaluar su desempeño económico, su situación financiera y su capacidad para generar valor. El análisis financiero permite identificar fortalezas, debilidades y riesgos, sirviendo como base para la toma de decisiones estratégicas y financieras.

### **Rentabilidad**

La rentabilidad se refiere a la capacidad de una empresa para generar utilidades a partir de los recursos invertidos. Se evalúa mediante indicadores como el margen neto, el Retorno sobre los Activos (ROA) y el Retorno sobre el Patrimonio (ROE), los cuales permiten medir la eficiencia en la generación de beneficios.

### **Retorno sobre el Patrimonio (ROE)**

El ROE mide la rentabilidad obtenida por los accionistas y se calcula como la relación entre la utilidad neta y el patrimonio. Un ROE elevado indica una alta capacidad para generar valor para los propietarios, aunque puede verse amplificado por el uso del apalancamiento financiero.

### **Modelo de descomposición DuPont**

El modelo DuPont es una herramienta de análisis financiero que descompone el ROE en tres componentes: margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero. Este modelo permite identificar las fuentes del rendimiento del patrimonio y evaluar si la rentabilidad proviene de la eficiencia operativa o del endeudamiento.

**Margen neto**

Es un indicador de rentabilidad que muestra el porcentaje de utilidad neta generado por cada unidad monetaria de ingresos. Refleja la capacidad de la empresa para controlar costos y gastos, así como su poder de fijación de precios en el mercado.

**Rotación de activos**

La rotación de activos mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos. Un valor elevado indica una mayor eficiencia operativa en el uso de los recursos disponibles.

**Apalancamiento financiero**

El apalancamiento financiero hace referencia al uso de deuda para financiar los activos de la empresa con el objetivo de incrementar la rentabilidad del patrimonio. Aunque puede potenciar el ROE, un nivel excesivo de apalancamiento incrementa el riesgo financiero y la exposición a cambios en las tasas de interés.

**Liquidez**

La liquidez representa la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo. Se evalúa mediante indicadores como el capital de trabajo y la razón corriente, los cuales reflejan la disponibilidad de activos líquidos frente a los pasivos corrientes.

**Capital de trabajo**

El capital de trabajo corresponde a la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Un capital de trabajo negativo indica una liquidez limitada y una mayor dependencia de la generación continua de flujos de efectivo.

**Solvencia**

La solvencia mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras en el largo plazo. Se relaciona con la estructura de capital y el nivel de endeudamiento, siendo un indicador clave de la estabilidad financiera.

**Costo de capital**

El costo de capital representa el rendimiento mínimo que debe generar una empresa para satisfacer a los proveedores de recursos financieros. Incluye el costo del patrimonio y el costo de la deuda.

**Costo promedio ponderado de capital (WACC)**

El WACC es el costo promedio de todas las fuentes de financiación de la empresa, ponderadas según su participación en la estructura de capital. Este indicador se utiliza como tasa de referencia para evaluar proyectos de inversión y determinar si la empresa crea o destruye valor.

**Valor económico agregado (EVA)**

El EVA es un indicador que mide la creación de valor económico, calculado como la diferencia entre la utilidad operativa después de impuestos y el costo del capital invertido. Un EVA positivo indica que la empresa genera valor para los accionistas.

***Riesgo financiero***

El riesgo financiero se refiere a la posibilidad de que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones financieras debido a un alto nivel de endeudamiento o a variaciones adversas en el entorno económico.

**Sostenibilidad financiera**

La sostenibilidad financiera hace referencia a la capacidad de una empresa para mantener su rentabilidad y estabilidad financiera en el largo plazo, equilibrando la generación de beneficios con una adecuada gestión del riesgo y la estructura de capital.

## **Análisis del entorno**

### **Análisis del entorno macroeconómico**

El entorno macroeconómico en el que opera Apple Inc. durante el ejercicio 2024 se caracteriza por un contexto de moderación del crecimiento económico global, acompañado de presiones inflacionarias persistentes en algunas economías desarrolladas y una política monetaria restrictiva por parte de los principales bancos centrales. “El incremento en las tasas de interés internacionales ha elevado el costo del financiamiento, afectando las decisiones de inversión y consumo, especialmente en bienes tecnológicos de alto valor” (Durán Herrera & Gallardo Olmedo, 2015).

“La fortaleza del dólar estadounidense constituye un factor relevante para Apple, dado que una proporción significativa de sus ingresos se genera fuera de Estados Unidos. Un dólar fuerte puede reducir los ingresos consolidados al momento de su conversión, así como afectar la competitividad de precios en mercados internacionales” (Pérez Barbeito, 2014). No obstante, la diversificación geográfica y el posicionamiento premium de la marca permiten mitigar parcialmente este impacto.

Asimismo, las tensiones geopolíticas y los riesgos asociados a la cadena de suministro global, particularmente en Asia, representan desafíos estructurales. Apple ha respondido mediante estrategias de diversificación productiva y optimización logística, buscando reducir su exposición a disrupciones externas.

**Figura 1***Fortalezas y debilidades*

*Nota.* a imagen presenta un resumen de las principales fortalezas y debilidades de Apple Inc. en el contexto del entorno macroeconómico analizado. Entre las fortalezas se destacan el sólido posicionamiento de marca, la diversificación geográfica de sus ingresos y su capacidad de adaptación operativa frente a condiciones económicas restrictivas.

## **Análisis del Microentorno de Apple Inc**

El microentorno se refiere a los actores cercanos e inmediatos con los que interactúa Apple y que afectan directamente su desempeño competitivo, comercial y operativo. Estos elementos son esenciales porque influyen en su capacidad para servir al cliente y lograr sus objetivos estratégicos.

**Clientes:** Los clientes de Apple son diversos y leales, conformados por consumidores que valoran calidad, diseño, innovación y experiencia de uso.

Apple ha construido una base de clientes global que incluye distintos segmentos demográficos, desde jóvenes adultos hasta consumidores profesionales y de alto poder adquisitivo.

La lealtad de los usuarios se basa en el ecosistema de productos integrados (iPhone, Mac, iPad, Apple Watch) y servicios como el App Store, iCloud y Apple Music, que fomentan repetición de compra y retención.

La satisfacción y percepción de marca premium posiciona a Apple como líder en varios segmentos del mercado tecnológico mundial.

El enfoque centrado en el cliente es un factor competitivo clave; Apple no solo satisface necesidades, sino que crea una experiencia global de marca.

**Competencia:** Apple enfrenta una competencia intensa y diversa en todos sus segmentos de productos:

En smartphones, sus principales rivales son Samsung, Google y marcas con Android de alta penetración.

En computación personal, compete con Microsoft, Dell y HP.

La competencia no solo es por precio, sino por innovación, diseño, prestaciones tecnológicas y ecosistemas integrados.

Además, el microentorno competitivo obliga a Apple a invertir agresivamente en I+D y marketing para mantener su posición y diferenciarse de alternativas similares en el mercado.

Conclusión (Competencia): La rivalidad en el microentorno impulsa a Apple a innovar y reforzar su propuesta de valor.

Proveedores: Los proveedores son un pilar esencial del modelo de negocio de Apple debido a la complejidad de su cadena de suministros:

Apple mantiene relaciones estratégicas con proveedores clave de componentes tecnológicos, principalmente empresas asiáticas y globales especializadas.

Entre estos se encuentran fabricantes de microprocesadores, pantallas, chips y otros elementos electrónicos que son críticos para sus productos.

La coordinación con proveedores es rigurosa para asegurar calidad, cumplimiento de estándares y entregas oportunas, reduciendo riesgos de producción.

Una gestión robusta de la cadena de suministro permite a Apple mantener calidad y escalabilidad, aunque también representa una vulnerabilidad si hay interrupciones en regiones clave.

Intermediarios: Los intermediarios de mercado ayudan a Apple a llevar sus productos al consumidor final y fortalecer su presencia global:

Apple distribuye a través de tiendas físicas Apple Store, su tienda online oficial y una red de distribuidores autorizados y operadores de telecomunicaciones.

Colaboraciones con logística y canales de distribución amplían el acceso a mercados donde la presencia directa de Apple es menor.

La combinación de canales propios y asociados le permite a Apple equilibrar control de marca y cobertura de mercado.

Una red eficiente de intermediarios potencia ventas globales y refuerza la estrategia omnicanal de Apple.

**Públicos y Grupos de Interés:** Apple interactúa con diversos grupos de interés que influyen sobre su actividad:

**Accionistas y mercado bursátil:** las expectativas de resultados financieros influyen en decisiones estratégicas. ([turn0news24])

**Medios y reguladores:** Apple enfrenta investigaciones por prácticas comerciales en tiendas de apps y regulaciones de competencia. ([turn0news28])

**Consumidores y opinión pública:** su reputación y responsabilidad social impactan la percepción de marca.

La empresa debe gestionar relaciones con públicos diversos para mantener legitimidad, confianza e innovación responsable.

**Factores Internos Vinculados al Microentorno:** Aunque son parte de la organización, algunos elementos internos interactúan estrechamente con factores del microentorno:

**Marca fuerte:** Apple disfruta de una identidad global ampliamente reconocida.

**Investigación y desarrollo (I+D):** clave para responder a la competencia tecnológica.

**Talento y capital humano:** la empresa invierte en talento especializado que influye en innovación y ejecución de proyectos.

## **Síntesis**

El microentorno de Apple Inc. está compuesto por clientes leales y globales, competidores fuertes en múltiples sectores tecnológicos, una cadena de proveedores estratégicos,

intermediarios que potencian la presencia de mercado y grupos de interés que influyen en su reputación y decisiones. La empresa responde activamente a las demandas del mercado mediante innovación continua, gestión eficaz de la cadena de suministro y una estrategia de distribución omnicanal que refuerza su posicionamiento competitivo.

### **Análisis del entorno sectorial**

Apple Inc. opera dentro del sector tecnológico, caracterizado por altos niveles de innovación, ciclos de producto cortos y una competencia intensa. El sector se ve influenciado por avances constantes en inteligencia artificial, digitalización, conectividad y servicios basados en plataformas. En este contexto, la capacidad de invertir de forma sostenida en investigación y desarrollo se convierte en un factor crítico de competitividad.

Adicionalmente, el sector enfrenta un creciente escrutinio regulatorio en materia de competencia, privacidad de datos y prácticas antimonopolio, especialmente en Estados Unidos y la Unión Europea. Estas regulaciones pueden impactar el modelo de negocio de empresas con ecosistemas cerrados, como Apple, obligándolas a realizar ajustes estratégicos que podrían afectar márgenes y estructuras de costos.

## **Análisis Estratégico**

### **Misión**

La misión de Apple Inc. se centra en brindar la mejor experiencia de usuario a través del diseño, desarrollo y comercialización de productos, software y servicios innovadores, integrando tecnología de vanguardia con altos estándares de calidad, seguridad y sostenibilidad.

### **Visión**

La visión de Apple es consolidarse como una empresa líder global en innovación tecnológica, impulsando soluciones que transformen la manera en que las personas trabajan, se comunican y se entretienen, manteniendo un crecimiento sostenible y responsable en el largo plazo.

### **Valores corporativos**

Los valores corporativos de Apple se fundamentan en la innovación constante, la excelencia en el diseño, la calidad de sus productos, la inclusión, la responsabilidad social y ambiental, así como el compromiso con la privacidad y la seguridad de la información de sus usuarios. Estos principios orientan sus decisiones estratégicas y fortalecen su posicionamiento competitivo.

### **Análisis de la competencia**

El entorno competitivo de Apple Inc. está conformado por grandes corporaciones tecnológicas con presencia global y amplias capacidades financieras. Entre los principales competidores se destacan:

**Samsung Electronics Co., Ltd.:** Principal competidor en el mercado de smartphones y dispositivos electrónicos, con una estrategia basada en volumen, diversificación de productos y precios más accesibles.

**Microsoft Corporation:** Competidor relevante en el segmento de computadores personales, sistemas operativos y servicios digitales, con un fuerte enfoque en soluciones empresariales y computación en la nube.

**Alphabet Inc. (Google):** Actor clave en software, servicios digitales y ecosistemas tecnológicos abiertos, con ventajas competitivas en publicidad digital y plataformas basadas en datos.

A diferencia de sus competidores, Apple mantiene una ventaja competitiva sustentada en su ecosistema integrado de hardware, software y servicios, lo que genera altos costos de cambio para los usuarios y una elevada fidelización. No obstante, enfrenta desventajas asociadas a su estrategia de precios premium y a la dependencia significativa de productos emblemáticos como el iPhone.

En conjunto, el análisis competitivo evidencia que Apple se encuentra bien posicionada dentro del sector, aunque debe gestionar de manera estratégica los riesgos derivados de la competencia, la regulación y la evolución tecnológica para preservar su liderazgo y sostenibilidad financiera.

### **Análisis Vertical y Horizontal**

El análisis financiero del estado de resultados general de Apple Inc. para los años 2022, 2023 y 2024 revela un desempeño con márgenes sostenidos y ajustes operativos significativos, reflejando tanto fortalezas estructurales como desafíos en su crecimiento de ingresos y utilidades netas. En términos de análisis vertical, que mide la proporción de cada partida respecto a los ingresos totales, se observa que Apple mantiene una alta rentabilidad operativa y bruta a lo largo de los tres años. Los ingresos totales, que se establecen como 100% de referencia, muestran que el costo de los ingresos representa una proporción considerable, lo que inicialmente podría sugerir presión sobre la eficiencia productiva; sin embargo, la utilidad bruta relativa se ha estabilizado y mejorado (aproximadamente del 43% al 46%), indicando que la compañía logra absorber buena parte de los costos para sostener ganancias en su nivel operativo.

Los gastos operativos totales, incluidos los de investigación y desarrollo y los de ventas, generales y administrativos, se mantienen en proporciones moderadas (alrededor del 13–15% de los ingresos). La inversión continua en I+D es consistente con la estrategia de innovación de Apple, y el control de los gastos generales refleja un enfoque equilibrado en eficiencia operativa. Adicionalmente, el resultado operativo (EBIT), que representa más del 30% de los ingresos, destaca la sólida capacidad de generación de beneficio antes de intereses e impuestos, posicionando a Apple por encima de muchos competidores del sector tecnológico en términos de rentabilidad operacional. La utilidad neta como porcentaje de ingresos se sitúa cerca del 24–25%, lo que indica que, pese a presiones de costos o gastos externos, la empresa mantiene márgenes netos satisfactorios, reforzados por una gestión disciplinada de gastos no operativos.

Desde el punto de vista del análisis horizontal, que compara variaciones interanuales, se evidencia que los ingresos totales experimentaron una ligera disminución en 2023 (-3%) seguida

de una recuperación moderada en 2024 (+2%), indicando un entorno de mercado desafiante pero con señales de reactivación. Esta dinámica se refleja también en la utilidad bruta, que mostró una contracción marginal en 2023 pero una mejora notable en 2024 (+7%), señalando que las estrategias de eficiencia y control de costos comenzaron a rendir frutos. Por otro lado, los gastos operativos siguieron creciendo en términos relativos, lo que, si bien puede apoyar esfuerzos de innovación y expansión, también representa una presión constante sobre la rentabilidad neta.

El resultado operativo y el EBITDA muestran tendencias similares de recuperación después de un ajuste en 2023, lo que sugiere que Apple logró mejorar su desempeño operativo en 2024, a pesar de los retos previos. Sin embargo, la utilidad neta continuó mostrando una ligera disminución tanto en 2023 como en 2024, lo que puede estar influenciado por impuestos más altos o mayores gastos no operativos, y pone de manifiesto la necesidad de continuar optimizando estos rubros para preservar el crecimiento de las utilidades finales.

En conjunto, los análisis vertical y horizontal revelan que Apple Inc. conserva una estructura financiera robusta con márgenes operativos y brutos consistentes, respaldados por una inversión continua en innovación y un control disciplinado de gastos. A pesar de un crecimiento de ingresos moderado y algunas presiones sobre la utilidad neta, la empresa demuestra resiliencia y capacidad de recuperación operativa. Para sostener y potenciar este desempeño, sería recomendable que Apple continúe enfocándose en estrategias que amplíen su base de ingresos, fortalezcan la eficiencia operativa y gestionen adecuadamente los costos no operativos, con el fin de asegurar una trayectoria de crecimiento más sólida y equilibrada en el largo plazo.

**Tabla 1.***Análisis Horizontal y Vertical*

	Estado de resultado general Apple Inc			Análisis Vertical			Análisis Horizontal	
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023
Ingresos totales	394,33	383,285	391,035	100%	100%	100%	-3%	2%
Crecimiento de los ingresos totales	+7.79%	-2.8%	+2.02%					
Costo de los ingresos	223,546	214,137	210,352	57%	179%	186%	-4%	-2%
Utilidad bruta	170,782	169,148	180,683	43%	227%	216%	-1%	7%
Crecimiento de la utilidad bruta	11.74%	-0.96%	6.82%					
Margen de utilidad bruta %	43.31%	44.13%	46.21%					
Otros gastos operativos, total	51,345	54,847	57,467	13%	14%	15%	7%	5%
Crecimiento de otros gastos operativos, total	16.99%	6.82%	+4.78%					
Gastos de investigación y desarrollo	26,251	29,915	31,37	7%	8%	8%	14%	5%
Gastos de venta, generales y administrativos	25,094	24,932	26,097	1571%	1537%	1498%	-1%	5%
Otros gastos operativos	0	0	0	0%	0%	0%		
Resultado operativo	119,437	114,301	123,216	30%	30%	32%	-4%	8%
Crecimiento del resultado operativo	9.63%	-4.3%	7.8%					
Margen EBIT %	30.29%	29.82%	31.51%					
Gastos netos por intereses	0	0	0					
Crecimiento de los gastos netos por intereses	0	0	0					
Gasto por intereses, total	0	0	0	0%	0%	0%		
Ingresos por intereses e inversiones	0	0	0					
Otros gastos no operativos, total	-334	-565	269				69%	-148%
Beneficio antes de impuestos, excluyendo partidas inusuales	119,103	113,736	123,485	30%	30%	32%	-5%	9%
Ganancia (pérdida) por venta de activos	0	0	0	0%	0%	0%		

Otras partidas inusuales, total	0	0	0					
Beneficio antes de impuestos, incluyendo partidas inusuales	119,103	113,736	123,485	30%	30%	32%	-5%	9%
Crecimiento del beneficio antes de impuestos, incluyendo partidas inusuales	+9.06%	-4.51%	+8.57%					
Margen del beneficio antes de impuestos, incluyendo partidas inusuales	30.2%	29.67%	31.58%					
Gasto por impuesto sobre la renta	19,3	16,741	29,749	2043%	2289%	1314%	-13%	78%
Utilidad neta atribuible a la empresa	99,803	96,995	93,736	25%	25%	24%	-3%	-3%
Participación minoritaria	0	0	0					
Utilidad neta	99,803	96,995	93,736	395%	395%	417%	-3%	-3%
Crecimiento de la utilidad neta	+5.41%	-2.81%	-3.36%					
Margen de utilidad neta %	25.31%	25.31%	23.97%					
Dividendos preferentes y otros ajustes	0	0	0					
Utilidad neta para acciones ordinarias, excluyendo partidas extraordinarias	99,803	96,995	93,736	395%	395%	417%	-3%	-3%
Beneficio por acción básico – operaciones continuas	6.15	6.16	6.11					
Crecimiento del beneficio por acción básico – operaciones continuas	+8.57%	+0.1%	-0.84%					
Beneficio por acción diluido – operaciones continuas	6.11	6.13	6.08					
Crecimiento del beneficio por acción diluido – operaciones continuas	+8.91%	+0.33%	-0.82%					
Promedio ponderado básico de acciones en circulación	16,215.96	15,744.23	15,343.78					
Promedio ponderado diluido de acciones en circulación	16,325.82	15,812.55	15,408.1					
Dividendo por acción	0.9	0.94	0.98					
Crecimiento del dividendo por acción	5.88%	+4.44%	+4.26%					
EBITDA (Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización)	130,541	125,82	134,661	302%	305%	290%	-4%	7%
Crecimiento del EBITDA	+8.57%	-3.62%	+7.03%					
Margen EBITDA %	33.1%	32.83%	34.44%					
EBIT (Beneficio antes de intereses e impuestos)	119,437	114,301	123,216	330%	335%	317%	-4%	8%

*Nota.* La tabla presenta el análisis vertical y horizontal del estado de resultados de Apple Inc. para los ejercicios fiscales 2022–2024.

El análisis vertical evidencia una estructura de ingresos sólida, con márgenes brutos y operativos crecientes hacia 2024, mientras que el a

nálisis horizontal muestra una leve contracción de los ingresos y de la utilidad neta en el período, compensada parcialmente por mejoras en la eficiencia operativa y en los márgenes de rentabilidad.

## Indicadores Financieros

### Indicador de Actividad

**Tabla 2.**

*Liquidez*

Indicador	2022	2023	2024
Razón corriente	0.88	0.99	0.87
<i>(ACT/PC)</i>			
Prueba acida	0.85	0.94	~0.83
<i>(excluye inventario)</i>			
Capital de trabajo	Negativo	Ligeramente	Negativo
<i>(ACT/PC)</i>		negativo	

*Nota.* Los indicadores de liquidez muestran que, durante el período 2022–2024, la empresa mantiene dificultades para cubrir sus obligaciones de corto plazo. La razón corriente y la prueba ácida se mantienen por debajo de 1 en los tres años analizados, lo que indica una limitada capacidad para atender los pasivos corrientes con los activos disponibles, incluso excluyendo los inventarios. Asimismo, el capital de trabajo es negativo en todo el período, aunque en 2023 se observa una leve mejora, lo que sugiere un esfuerzo temporal por fortalecer la liquidez, sin lograr aún una posición financiera sólida.

Razón corriente: Apple mantiene una razón corriente por debajo de 1, lo cual indica que sus activos corrientes no cubren totalmente sus pasivos corrientes; sin embargo, opera sin problemas gracias a su fuerte generación de caja.

Prueba acida: La razón rápida es inferior a 1, reflejando que sin inventarios los activos líquidos cubren parcialmente los pasivos corrientes.

Capital de trabajo: El capital de trabajo es negativo, lo que significa que la empresa depende de cash flows y financiamiento externo para cubrir necesidades a corto plazo.

Interpretación general: Apple presenta liquidez ajustada, con razón corriente y prueba ácida por debajo del umbral de 1 en la mayoría de los ejercicios. Esto no es inhabitual en tecnología cuando las empresas tienen fuerte generación de efectivo operativo, pero sí indica menor margen de maniobra ante choques de corto plazo.

### ***Indicador de Solvencia / Endeudamiento***

**Tabla 3**

#### *Solvencia/Endeudamiento*

Indicador	2022	2023	2024
Nivel de deuda / activos <i>(debt ratio)</i>	~37%	~35%	~32%
Deuda / patrimonio <i>(D/E)</i>	~2.57	~1.96	~2.06
Cobertura de intereses <i>(EBIT/gasto por intereses)</i>	~41x	~29x	(tendencia estimada alta)

*Nota.* Los indicadores de solvencia evidencian una tendencia favorable en el nivel de endeudamiento durante el período 2022–2024. El nivel de deuda sobre activos muestra una disminución progresiva, lo que refleja una menor dependencia del financiamiento externo. La relación deuda/patrimonio presenta una reducción significativa en 2023, aunque en 2024 se observa un leve aumento, indicando cierta estabilidad en la estructura de capital. Por su parte, la

cobertura de intereses se mantiene en niveles elevados, lo que sugiere una alta capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos financieros derivados del endeudamiento.

Nivel de deuda / activos (*debt ratio*): Apple mantiene una proporción de deuda moderada sobre activos totales, lo que muestra una exposición al pasivo manejable.

Deuda / patrimonio (*D/E*): La ratio deuda / patrimonio es elevada, reflejando un uso intensivo de deuda respecto al capital propio.

Cobertura de intereses (*EBIT / gasto por intereses*) Aunque disminuyó en 2023, la cobertura de intereses sigue siendo amplia, indicando que Apple tiene un fuerte margen para pagar intereses con sus ganancias operativas

Interpretación general: Apple mantiene una estructura de endeudamiento relevante, mayor que muchas empresas de tecnología, pero con una alta capacidad de cobertura de intereses; esto refleja que la deuda se soporta con utilidades robustas.

### ***Indicador de Rentabilidad (Margen neto, ROA, ROE***

#### **Tabla 4**

##### *Rentabilidad (Margen neto, ROA, ROE)*

Indicador	2022	2023	2024
Margen neto (utilidad/ingresos)	~25-26%	~25%	~24%
ROA (NI/ activos totales)	~28%	~27.5%	~25.7%
ROE (NI/ patrimonio)	~196-197%	~156-164%	~164-165%

*Nota.* Los indicadores de rentabilidad reflejan una alta capacidad de generación de utilidades durante el período 2022–2024, aunque con una ligera tendencia decreciente. El margen neto presenta una reducción gradual, lo que sugiere un leve aumento en los costos o gastos en relación con los ingresos. De igual forma, el ROA muestra una disminución progresiva, indicando una

menor eficiencia en el uso de los activos para generar beneficios. No obstante, el ROE se mantiene en niveles excepcionalmente altos, lo que evidencia una fuerte rentabilidad para los accionistas, influenciada en gran medida por el apalancamiento financiero de la empresa

Margen neto (Utilidad/Ingresos): Apple mantiene márgenes netos elevados, lo que indica buena capacidad de convertir ventas en utilidad después de costos e impuestos

ROA (NI / activos totales): La rentabilidad sobre activos es alta, mostrando eficiencia en el uso de recursos productivos.

ROE (NI / patrimonio): El retorno sobre el patrimonio es extremadamente alto, reflejando la fuerte rentabilidad y el efecto amplificador del apalancamiento financiero.

Interpretación general: Apple presenta indicadores de rentabilidad excepcionales, con márgenes netos y ROA por encima de promedios del sector tecnológico, y un ROE extraordinariamente alto debido al apalancamiento financiero combinado con utilidades elevadas.

### ***Indicadores de Actividad – Apple Inc. (2022–2024)***

Los indicadores de actividad permiten evaluar la eficiencia operativa de la empresa en la gestión de sus activos corrientes, particularmente en la administración de cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

### ***Rotación de Cartera (Cuentas por Cobrar)***

#### **Tabla 5**

#### ***Rotación de Cartera (Cuentas por Cobrar)***

---

Formula:

Ventas netas / cuentas por cobrar promedio

---

Año	Rotación de cartera (veces)	Días promedio de cobro
2022	≈ 13,5	≈ 27 días

---

2023	≈ 13,0	≈ 28 días
2024	≈ 12,8	≈ 28-29 días

*Nota.* La rotación de cartera muestra una leve disminución durante el período 2022–2024, pasando de aproximadamente 13,5 a 12,8 veces, lo que indica una ligera desaceleración en la recuperación de las cuentas por cobrar. En consecuencia, los días promedio de cobro aumentan marginalmente, situándose entre 27 y 29 días. No obstante, estos niveles se mantienen dentro de rangos aceptables, lo que refleja una gestión de cobranza relativamente eficiente, aunque con señales de atención para evitar un mayor deterioro en la liquidez.

Apple presenta una alta rotación de cartera, lo que indica una eficiente gestión del crédito y una rápida conversión de las ventas en efectivo. El leve aumento en los días de cobro entre 2022 y 2024 no representa una señal de deterioro, sino que se mantiene dentro de rangos saludables para una empresa de alcance global. Esta eficiencia contribuye positivamente a la generación de flujos de caja operativos, mitigando el impacto del capital de trabajo negativo.

### ***Rotación de inventarios***

#### **Tabla 6**

##### *Rotación de inventarios*

Formula:		
Costos de ventas / inventario promedio		
Año	Rotación de inventario (veces)	Días promedio de cobro
2022	≈ 40	≈ 9 días
2023	≈ 38	≈ 9-10 días
2024	≈ 36	≈ 10 días

*Nota.* La rotación de inventarios evidencia una ligera tendencia decreciente durante el período 2022–2024, pasando de aproximadamente 40 a 36 veces, lo que indica un aumento gradual en el tiempo de permanencia de los inventarios. En concordancia, los días promedio de inventario se

incrementan levemente, situándose entre 9 y 10 días. A pesar de esta variación, los niveles observados reflejan una gestión eficiente del inventario, con una rápida conversión en ventas, aunque se recomienda monitorear esta tendencia para evitar acumulaciones que puedan afectar la liquidez y los costos operativos.

La rotación de inventarios de Apple es extraordinariamente alta, reflejando un modelo operativo eficiente, basado en una producción ajustada, una cadena de suministro optimizada y una alta demanda de sus productos. Aunque se observa una ligera disminución en la rotación en 2024, el nivel sigue siendo muy superior al promedio del sector tecnológico, lo que minimiza costos de almacenamiento y riesgo de obsolescencia.

### ***Rotación de proveedores.***

**Tabla 7**

#### *Rotación de proveedores.*

---

Formula:

$$\text{Costos de ventas} / \text{cuentas por pagar promedio}$$


---

Año	Rotación de proveedores (veces)	Días promedio de cobro
2022	≈ 3,9	≈ 93 días
2023	≈ 3,7	≈ 97 días
2024	≈ 3,6	≈ 100 días

---

*Nota.* La rotación de proveedores presenta una leve disminución entre 2022 y 2024, lo que indica un alargamiento progresivo en los plazos de pago a los proveedores. En consecuencia, los días promedio de pago aumentan de aproximadamente 93 a 100 días, lo que sugiere que la empresa está utilizando el crédito comercial como una fuente de financiamiento operativo. Si bien esta estrategia puede aliviar presiones de liquidez en el corto plazo, es importante mantener un

equilibrio para no afectar la relación con los proveedores ni generar riesgos en la cadena de suministro.

Apple mantiene plazos de pago amplios a proveedores, lo cual refleja un fuerte poder de negociación dentro de su cadena de suministro. Esta estrategia permite financiar parte de su operación con recursos de terceros, contribuyendo al capital de trabajo negativo. Si bien esta política fortalece la liquidez operativa, también implica una dependencia de relaciones estables con proveedores estratégicos.

El análisis de los indicadores de actividad evidencia que Apple Inc. presenta una gestión altamente eficiente de sus activos operativos. La rápida rotación de cartera y de inventarios, combinada con plazos extendidos de pago a proveedores, fortalece la generación de efectivo y explica cómo la empresa puede operar con un capital de trabajo negativo sin afectar su continuidad operativa. No obstante, esta eficiencia operativa debe sostenerse en el tiempo para evitar que cambios en la demanda o en la cadena de suministro impacten negativamente la liquidez.

### Análisis DuPont

El modelo DuPont permite descomponer el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) en tres componentes fundamentales: margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero. Esta metodología facilita la identificación de las fuentes reales de la rentabilidad del capital propio.

$$\text{ROE} = \text{Margen neto} \times \text{Rotación de activos} \times \text{Multiplicador del patrimonio}$$

En el ejercicio fiscal 2024, Apple Inc. presenta un ROE excepcionalmente elevado ( $\approx 160\text{--}165\%$ ), el cual no se explica únicamente por su eficiencia operativa. El análisis evidencia que:

Margen neto elevado ( $\approx 24\%$ ): refleja el fuerte poder de fijación de precios, el posicionamiento premium de la marca y la creciente participación de los servicios de alto margen.

Rotación de activos eficiente: consistente con una empresa de gran escala, capaz de convertir su base de activos en ingresos de manera sostenida.

Alto apalancamiento financiero (multiplicador del patrimonio  $\approx 6,4$ ): constituye el principal factor explicativo del ROE extraordinario, amplificando el rendimiento del capital propio mediante el uso intensivo de deuda.

En conjunto, el análisis DuPont demuestra que la rentabilidad de Apple depende en gran medida de su estructura de capital altamente apalancada, más que de incrementos significativos en la eficiencia operativa. Si bien esta estrategia maximiza el retorno para los accionistas, también incrementa la exposición al riesgo financiero ante cambios en el entorno macroeconómico.

## Valor Económico Agregado (EVA)

El Valor Económico Agregado (EVA) mide la capacidad de una empresa para generar beneficios por encima del costo de los recursos invertidos. Se calcula como:

$$EVA = \text{NOPAT} - (\text{WACC} \times \text{Capital invertido})$$

Donde el NOPAT representa la utilidad operativa después de impuestos y el WACC corresponde al costo promedio ponderado de capital.

Para Apple Inc., el análisis del ejercicio 2024 indica que la empresa sí crea valor económico, dado que su rendimiento operativo supera ampliamente el costo del capital invertido.

Los factores que explican este resultado son:

Elevados márgenes operativos.

Fuerte generación de flujos de caja.

Acceso a financiamiento a bajo costo, gracias a su sólida calificación crediticia.

La creación de valor está estrechamente ligada al mantenimiento de un WACC competitivo. Un incremento significativo en las tasas de interés o en la percepción de riesgo del mercado podría elevar el costo del capital y reducir el EVA, afectando la sostenibilidad de la estrategia financiera.

### Costo de Capital (WACC)

El WACC representa el costo promedio de las fuentes de financiación utilizadas por la empresa, ponderadas según su participación en la estructura de capital. Se calcula mediante la expresión:

$$WACC = \left(\frac{E}{D+E}\right) Ke + \left(\frac{D}{D+E}\right) Kd (1 - T)$$

Donde:

ke: costo del patrimonio (calculado mediante el modelo CAPM).

kd: costo de la deuda.

T: tasa impositiva.

E y D: valor del patrimonio y de la deuda, respectivamente.

En el caso de Apple Inc., el costo del patrimonio se determina utilizando el Capital Asset Pricing Model (CAPM), incorporando una beta superior al promedio del sector debido al efecto del apalancamiento financiero. A pesar de ello, el uso de deuda de bajo costo permite mantener un WACC relativamente bajo, favoreciendo la creación de valor económico.

Sin embargo, un aumento excesivo del endeudamiento podría elevar el beta, incrementar el costo del patrimonio y, en consecuencia, aumentar el WACC, reduciendo la viabilidad financiera de futuros proyectos de inversión.

## **Apalancamiento de Apple Inc**

Apple fue fundada como una empresa de capital privado y salió a bolsa el 12 de diciembre de 1980, vendiendo 4,6 millones de acciones y recaudando más de USD 100 millones en su IPO.

La cotización pública convirtió a Apple en una empresa con accionistas diversificados y con alta presión de mercado para optimizar sus resultados financieros y estructurar su capital eficientemente.

### **Apalancamiento Operativo (GAO)**

El GAO refleja cómo los cambios de ventas impactan las utilidades operativas.

En empresas tecnológicas con costos fijos importantes (como I+D, marketing global y estructuras de producción/distribución), los ingresos crecientes suelen generar un impacto amplificado en los resultados operativos, indicando un GAO relativamente alto.

En Apple, la presencia constante de gastos operativos y fuertes ingresos sugiere que la empresa opera con un apalancamiento operativo significativo: cuando las ventas suben, las utilidades operativas tienden a crecer proporcionalmente más. En su etapa pública, Apple ha gestionado su estructura operativa para aprovechar economías de escala y mantener márgenes robustos, lo cual suele aumentar el GAO.

### **Apalancamiento Financiero (GAF)**

El GAF mide el uso de deuda frente al patrimonio para financiar las operaciones.

Apple ha incrementado su uso de deuda en períodos recientes, incluso cuando tenía abundante efectivo. Esto es parte de una estrategia para optimizar su estructura de capital aprovechando tasas bajas de interés.

Datos recientes muestran que el apalancamiento financiero (ratio de activos totales sobre patrimonio) ha estado en niveles elevados (por ejemplo, razones por encima de 5–6 en algunos años), lo que indica una mayor proporción de deuda en su financiación.

Aunque Apple mantiene alta liquidez y excelentes flujos de efectivo, el uso de deuda ha aumentado desde su IPO y se ha vuelto un componente relevante de su capital. En comparación con su etapa privada, en la cual el uso de deuda era muy limitado o inexistente, Apple como empresa cotizada ha incrementado su GAF de forma estructurada.

### **Apalancamiento Total (GAT)**

El GAT combina los efectos del apalancamiento operativo y financiero, mostrando la sensibilidad total de las utilidades por acción ante variaciones en las ventas.

Una empresa con alto GAO y GAF presentará un GAT elevado, pues pequeños cambios en ventas impactan tanto los resultados operativos como los resultados netos.

En Apple, el fuerte flujo de caja operativo, sus altos márgenes y el manejo estratégico de la deuda implican que la GAT ha aumentado desde su etapa de capital privado, reflejando una mayor eficiencia y también mayor riesgo financiero sistemático cuando hay fluctuaciones importantes en ventas o en tasas de interés.

### **Apple: de capital privado a empresa pública**

#### ***Antes de su cotización – Capital privado***

Antes de su Oferta Pública Inicial (IPO en 1980), Apple era una empresa de capital privado con financiamiento mayormente proveniente de los fundadores y capital de riesgo.

En esta etapa, la empresa tenía limitado uso de deuda financiera, y su estructura de apalancamiento dependía principalmente del capital propio.

La toma de decisiones estaba orientada al crecimiento de producto y expansión inicial sin presión del público inversionista o de mercados financieros.

GAO moderado: la relación entre cambios de ingresos y utilidad operativa estaba menos amplificada por la escala de operaciones.

GAF bajo o nulo: prácticamente no había deuda estructurada.

GAT bajo o moderado: dado que la deuda no amplificaba las utilidades.

### ***Después de la IPO – Empresa cotizada***

Tras su salida a bolsa en diciembre de 1980, Apple tuvo que ajustar sus finanzas para cumplir con estándares de transparencia y atender las expectativas del mercado.

Esto transformó su estructura de apalancamiento de la siguiente manera:

### **Apalancamiento en Apple (2022–2024) Relacionado con tus Estados Financieros**

#### ***Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)***

Apple presenta características de empresa con alto componente de costos fijos (I+D, desarrollo de productos, marketing global, estructuras de venta), mientras que los costos variables (como producción por unidad) están relativamente mejor controlados.

En tus estados financieros podemos observar:

Margen operativo creciente (2024 vs 2023): El resultado operativo crece +8% mientras que los ingresos crecen +2%, evidenciando que con ligeros aumentos en ventas, la utilidad operativa se amplifica.

Esto es indicativo de un GAO elevado, donde incremento en ingresos se traduce en proporciones mayores de crecimiento de utilidad operativa, producto de la estructura de costos y eficiencia operativa.

Apple mantiene un GAO alto en su etapa cotizada por su capacidad de mantener costos relativos frente a ingresos crecientes.

Esto favorece la amplificación de utilidades operativas ante incrementos en las ventas.

### ***Grado de Apalancamiento Financiero (GAF)***

El análisis de flujo de efectivo y balance nos revela:

En el estado de flujo de efectivo (2022–2024):

Apple continúa emitiendo y reembolsando deuda.

Deuda total emitida disminuye de 2022 → 2024.

Deuda total reembolsada sigue niveles altos cada año.

La recompras masivas de acciones (Nota: más de –82,000 a –100,000 USD millones en recompras anuales) y pagos de dividendos representan decisiones de financiamiento estratégico más que operativas.

En su etapa pública, Apple ha incrementado el uso de deuda estructurada como herramienta estratégica (incluso con altos niveles de caja), reduciendo su coste de capital y mejorando el retorno para los accionistas.

El uso de deuda genera un GAF moderado-alto, puesto que, ante variaciones en EBIT, las utilidades netas se ven impactadas por el costo financiero (intereses y obligaciones).

### ***Grado de Apalancamiento Total (GAT)***

El GAT combina los efectos anteriores:

Debido a que:

El GAO es elevado, mostrando sensibilidad de utilidades operativas ante ventas.

El GAF no es despreciable, pues hay deuda en estructura financiera.

En conjunto, Apple exhibe un GAT mayor en su etapa cotizada que en su etapa de capital privado, lo que significa que las variaciones en ventas tienen un efecto multiplicador sobre las utilidades netas y por acción (EPS) en comparación con su etapa previa al IPO.

### **Evaluación de Condiciones Iniciales vs Actualmente**

**Tabla 8**

*Evaluación de Condiciones*

Dimensión	Etapa Privada (Pre-IPO)	Etapa Cotizada (Post-IPO)
GAO	Moderado (menos escala)	Alto (ingresos crecientes y control de costos)
GAF	Muy bajo (casi sin deuda)	Moderado a alto (deuda estratégica)
GAT	Bajo a moderado	Mayor (combinación de ambos apalancamientos)
Liquidez	Flexible pero no regulada	Alta exigencia de mercado, reportes frecuentes
Presión del mercado	Baja	Alta

*Nota.* La evaluación de condiciones evidencia cambios significativos entre la etapa privada (pre-IPO) y la etapa cotizada (post-IPO). En la fase privada, la empresa presenta menor presión del mercado, bajos niveles de apalancamiento y una liquidez más flexible, aunque con menor escala operativa. En contraste, tras la salida a bolsa, se observa un aumento del apalancamiento operativo, financiero y total, impulsado por el crecimiento de los ingresos y el uso estratégico de la deuda. Asimismo, la etapa cotizada implica mayores exigencias en términos de liquidez, transparencia y cumplimiento regulatorio, así como una mayor presión del mercado, lo que demanda una gestión financiera más rigurosa y orientada a la sostenibilidad.

Apple pasó de una empresa con apalancamiento limitado y estructura financiera simple durante su etapa de capital privado, a tener un apalancamiento más complejo y eficiente en su etapa cotizada.

El GAO elevado permite que mejoras en ventas se traduzcan en útiles por acción altamente sensibles.

El GAF moderado a alto muestra que Apple ha incorporado deuda como herramienta financiera estratégica, lo cual intensifica el impacto de los resultados operativos sobre las utilidades netas.

En conjunto, el GAT de Apple en su etapa pública es mayor que en su etapa privada, reflejando su evolución hacia un modelo que busca maximizar la rentabilidad para los inversionistas, apoyado en una estructura financiera más sofisticada y eficiente.

### **Conformación de la sociedad e inicio de la actividad económica**

Apple Computer Company fue fundada el 1 de abril de 1976 por Steve Jobs, Steve Wozniak y Ronald Wayne como una asociación para diseñar y vender computadores personales. El primer producto fue el Apple I, diseñado y ensamblado por Wozniak. Para financiar la producción inicial, Jobs vendió su Volkswagen Bus y Wozniak su calculadora HP-65, recaudando unos pocos miles de dólares para iniciar operaciones.

En enero de 1977 la empresa se incorporó oficialmente en Cupertino, California como Apple Computer, Inc. después de que el inversor Mike Markkula aportara \$250 000 de capital y apoyo empresarial clave, lo que permitió escalar la producción y establecer operaciones formales.

### ***Entrada de nuevos aportantes de capital y crecimiento de operaciones***

Tras la incorporación, Apple rápidamente creció gracias al éxito de los computadores Apple II, lanzados en 1977, que inauguraron el mercado de PC doméstico con innovaciones como gráficos en color y arquitectura expandible.

La inversión de Markkula no solo consistió en dinero: él escribió el primer plan de negocio, ayudó a conseguir crédito bancario y estructuró el crecimiento temprano de la empresa.

Este crecimiento exponencial se tradujo en ingresos que saltaron de \$775 000 a \$118 millones entre 1977 y 1980 ( $\approx 533\%$  anual), lo que preparó el terreno para la siguiente etapa de Apple como empresa pública.

## **Primera salida a bolsa (IPO)**

### ***¿Cómo se llevó a cabo el proceso?***

El 12 de diciembre de 1980 Apple realizó su Oferta Pública Inicial (IPO) en el mercado Nasdaq bajo el símbolo AAPL. Vendió 4.6 millones de acciones a \$22 cada una, recaudando más de \$100 millones, la mayor suma desde la IPO de Ford en 1956.

Este proceso fue motivado por la necesidad de capital para expansión de producción y distribución global.

La ambición de consolidarse en un mercado altamente competitivo de tecnología.

Mayor acceso a capital institucional y minorista para sustentar innovación.

Tras la IPO, se generaron alrededor de 300 millones de dólares en ganancias para empleados e inversionistas, y la empresa alcanzó una capitalización de mercado cercana a \$1.78 mil millones al cierre del primer día.

### **Restricciones o inconvenientes enfrentados**

La presión de pasar de una gestión informal de startup a cumplir con exigencias regulatorias y estándares de transparencia propios de una compañía pública.

La entrada de accionistas externos implicó también mayor control sobre la gestión, cambios en la toma de decisiones y la necesidad de reportar resultados financieros periódicos.

### **Estructura financiera actual vs primeros años**

#### ***Primeros años (pre-IPO y justo después)***

La estructura de capital estaba dominada por los fundadores y unos pocos inversores iniciales.

Apple operaba con poco o nada de deuda; su financiamiento era mayormente capital propio y líneas de crédito garantizadas por inversores fundadores.

## **Estructura financiera actual**

Hoy, Apple es una de las empresas más valiosas del mundo con una estructura financiera madura:

Tiene activos y pasivos significativos con financiación diversificada entre deuda y capital propio (tus estados financieros muestran pasivos totales > \$300 000 millones y patrimonio de ~\$56 950 millones en 2024).

La empresa aprovecha la deuda corporativa gestionada estratégicamente para financiar recompras de acciones y retornos a accionistas, incluso cuando tiene grandes reservas de efectivo.

Esto contrasta con una etapa inicial donde la deuda era mínima y las necesidades de capital se cubrían con aportaciones de los fundadores y primeros inversores.

## **Principales accionistas actuales y participación accionaria**

Desde su IPO, la propiedad de Apple se ha dispersado ampliamente entre el público inversionista:

Los mayores accionistas institucionales incluyen The Vanguard Group, BlackRock Inc. y State Street Corporation, representando colectivamente un gran porcentaje de acciones.

Empresas como Berkshire Hathaway también mantienen participaciones relevantes.

La participación de los fundadores e insiders hoy es muy reducida (<1% del total), aunque ejecutivos como Tim Cook mantienen posiciones significativas relativas.

Apple es, por tanto, una corporación con propiedad ampliamente distribuida entre inversores institucionales y minoristas, en contraste con su etapa inicial cuando la participación estaba concentrada en tres personas y un primer inversor ángel.

**¿Cuál es su actividad?**

Apple es una empresa tecnológica multinacional que diseña, fabrica y comercializa:

Computadoras (Mac),

Dispositivos móviles (iPhone, iPad),

Wearables (Apple Watch, AirPods),

Servicios digitales (App Store, Apple Music, iCloud) y

Software propio (iOS, macOS, etc.).

Su modelo de negocio combina hardware, software y servicios, permitiendo ingresos diversificados y fuertes márgenes operativos.

### **Análisis bursátil de Apple Inc. (AAPL)**

**Rendimiento y valoración:** Las acciones de Apple han generado retornos significativos para los inversionistas en los últimos cinco años, con una fuerte revalorización acumulada y recompensas mediante recompras de acciones y dividendos. En ese periodo, Apple destinó más de 511.000 millones de USD a recompra de títulos y pago de dividendos, y alcanzó una capitalización bursátil superior a los 4 billones de dólares, una de las más altas del mundo.

**Liquidez y volumen:** El volumen de negociación de AAPL suele estar entre los más altos del mercado estadounidense, reflejando alto interés institucional y de inversores minoristas.

**Riesgos del mercado:** La acción ha mostrado volatilidad relativa ante factores macroeconómicos y rotación sectorial, aunque muchos analistas mantienen perspectivas favorables a largo plazo por la fortaleza de productos clave como el iPhone y servicios.

**Datos financieros recientes:** Apple reporta márgenes operativos elevados (~31 %) y fuerte generación de flujo de caja, aunque la relación deuda/capital es alta (~152 %).

#### **Instrumentos de cobertura utilizados**

**Cobertura de divisas:** Dado que una parte significativa de las ventas de Apple se realiza fuera de Estados Unidos, la empresa está expuesta a fluctuaciones de tipos de cambio. Apple utiliza contratos a futuro de divisas (forwards) y opciones sobre divisas para protegerse contra estas variaciones, especialmente para ingresos e inventarios denominados en monedas extranjeras.

**Derivados para deuda:** La empresa también puede utilizar derivados como swaps de divisas cruzados para proteger el valor de su deuda o inversiones en moneda extranjera, tanto como coberturas de flujo de efectivo como de valor razonable.

Cobertura extensa: En varios ejercicios, Apple ha cubierto una gran proporción de sus ingresos internacionales proyectados, tratando de mitigar el impacto de movimientos adversos en el tipo de cambio.

### **Factores externos que afectan el modelo de negocio de Apple**

Divisas: El valor del dólar estadounidense (USD) frente a otras monedas impacta directamente los ingresos de Apple.

Cuando el dólar se fortalece, los ingresos convertidos a USD disminuyen, lo que puede presionar márgenes y utilidades.

Cuando el dólar se debilita, puede aumentar el valor en USD de las ventas internacionales, pero también puede elevar los costos de componentes importados.

Este riesgo cambiario es una razón principal por la cual Apple implementa estrategias de cobertura.

### **Supply chain y componentes tecnológicos**

Aunque Apple no produce directamente materias primas (commodities), depende de una cadena global de suministro de semiconductores y materiales electrónicos.

Fluctuaciones en el precio de semiconductores u otros insumos pueden afectar los costos de producción y, por ende, los márgenes.

## **Entorno Internacional**

El entorno internacional de Apple es dinámico, caracterizado por las interconexiones internacionales y la influencia económica de otros mercados, estas variaciones pueden ser económicas, políticas, culturales entre otras, se debe a que gran parte de los consumidores se encuentran fuera de Estados Unidos.

En el caso de Apple, algunos de los principales factores políticos son:

1. Cambiar las políticas de libre comercio (oportunidad/amenaza)
2. Política relativamente estable en los países desarrollados (oportunidad)
3. Disputas comerciales, especialmente entre Estados Unidos y China (amenaza)

Las políticas de libre comercio cambian con el tiempo. Este factor estratégico externo puede aumentar las oportunidades de Apple para distribuir más productos a nivel mundial. Sin embargo, este factor político también puede crear barreras contra Apple en algunos mercados.

Otro aspecto importante es el entorno geopolítico y comercial. Las tensiones internacionales, los cambios en políticas arancelarias y las regulaciones comerciales pueden afectar los costos de producción y la logística, especialmente considerando que gran parte de la fabricación y ensamblaje de sus productos se realiza en países asiáticos. Asimismo, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y otros países influyen en la estabilidad de la cadena de suministro de la empresa.

Se puede sumar la innovación y competencia directa que tienen otras compañías que están en el mercado tecnológico, esta competencia influye directamente en su desempeño económico, su estrategia empresarial y su posicionamiento global, La demanda de productos tecnológicos suele ser sensible a condiciones macroeconómicas generales.

Factores como inflación elevada, menores tasas de crecimiento o incertidumbre económica llevan a los consumidores a postergar compras de bienes duraderos como smartphones o computadoras, lo cual puede disminuir ingresos proyectados.

Finalmente, la demanda de productos tecnológicos es sensible a las condiciones macroeconómicas generales. Factores como una inflación elevada, menores tasas de crecimiento económico o periodos de incertidumbre financiera pueden llevar a los consumidores a postergar la compra de bienes duraderos, como smartphones y computadoras, lo que podría afectar los ingresos proyectados de la empresa.

## **Escenarios Financieros**

La compañía proyecta un crecimiento de los ingresos del 10-12% para el trimestre de diciembre, con un crecimiento de dos dígitos en los ingresos de iPhone y un margen bruto de entre el 47 y el 48%, los ingresos récord del año fiscal alcanzaron los 416.000 millones de dólares, con un crecimiento de los ingresos por servicios del 15% interanual, Apple cuenta con una estabilidad sólida en económica donde presenta actividades en los activos alta, bajo este concepto se espera una demanda constante en sus productos donde la inflación no limite sus actividad económica, mientras los márgenes de rentabilidad se mantengan sólidos.

### **Escenario optimista**

Se cree un aumento considerable porque Apple mantiene un alto margen neto, gracias a la creatividad de sus diseños y con la integración de herramientas digitales que facilitan la funcionalidad a los usuarios, en el mercado internacional esta marca aún se mantiene a la expectativa de sus nuevas creaciones y adaptaciones, cuenta con la solidez económica para poder asumir los retos que se presentan.

### **Escenario pesimista**

Este punto sería las problemáticas en las guerras comerciales donde afectan las ventas, la inflación y la incertidumbre geopolítica son un factor importante para la caída de los productos, este escenario se plantea porque los consumidores destinan sus recursos para otro tipo de interés, por otro algunas personas y medios afirman que Apple sigue con sus productos sin innovación, afirmando que más pueden agregarle a la marca, se dice también que las personas compran este producto por presión social y no porque ofrezca un buen servicio.

## Propuestas de Mejora

**Figura 2**

*Propuestas de Mejora*



*Nota.* Apple debe fortalecer su estructura económica mediante una gestión más equilibrada del apalancamiento financiero, reduciendo el riesgo ante escenarios de desaceleración global.

Asimismo, se recomienda diversificar su enfoque competitivo, ampliando la oferta de productos y servicios para enriquecer la experiencia del usuario y disminuir la dependencia de líneas específicas. Finalmente, en el ámbito internacional, la compañía debe adaptar su estrategia comercial a las particularidades económicas, culturales y regulatorias de cada mercado, ajustando precios, financiamiento y marketing para sostener su competitividad a nivel global.

Apple debe mejorar su estructura económica donde se reducen el apalancamiento, debido a los escenarios que incrementan el riesgo financiero especialmente en la desaceleración global,

se recomienda que establecen maniobras más equilibradas donde se pueda reducir el uso excesivo del endeudamiento.

En el entorno de competencia, Apple no solo debe enfocarse en un solo producto como objetivo, si no ampliar su variabilidad donde los usuarios puedan mejorar su experiencia con el producto, la participación de esta marca ha sido sólida en el mercado porque sustenta su ecosistema, pero pierde el enfoque en otros aspectos.

En el enfoque internacional Apple debería fortalecer la adaptación de su estrategia comercial a las condiciones económicas, culturales y regulatorias de cada mercado (Abella Abondano & Varón Palomino, 2017). Esto incluye ajustes en precios, métodos de financiamiento y campañas de marketing, con el fin de mantener su competitividad en mercados emergentes y desarrollados.

## Conclusiones

A partir del análisis integral de la rentabilidad, la eficiencia operativa, la liquidez y el nivel de apalancamiento de Apple Inc. en el ejercicio fiscal 2024, se concluye que la empresa presenta un desempeño financiero sólido y sostenible, caracterizado por elevados márgenes operativos y una alta capacidad de generación de valor. No obstante, este desempeño está acompañado de riesgos asociados a su modelo de financiación, particularmente por el uso estratégico del apalancamiento y la presión sobre la liquidez, lo que exige una gestión financiera cuidadosa para mantener el equilibrio entre rentabilidad y estabilidad en un entorno económico global incierto.

El análisis de la posición estratégica, competitiva y financiera de Apple Inc. permite concluir que la compañía mantiene una ventaja competitiva sólida dentro del sector tecnológico, sustentada en su modelo de negocio integrado, su ecosistema de productos y su fuerte posicionamiento de marca. A pesar de enfrentar un entorno macroeconómico desafiante y una desaceleración en el crecimiento de ingresos, Apple ha demostrado resiliencia y capacidad de adaptación, lo que le permite conservar su liderazgo y estabilidad financiera frente a un mercado altamente competitivo y cambiante.

La evaluación del desempeño financiero mediante indicadores clave y el modelo DuPont evidencia que el elevado Retorno sobre el Patrimonio (ROE) de Apple está explicado no solo por su eficiencia operativa y altos márgenes, sino también por el efecto significativo del apalancamiento financiero y la gestión del capital de trabajo. Aunque el ROE se mantiene en niveles excepcionalmente altos, se observa una ligera tendencia decreciente en la rentabilidad sobre activos y en el margen neto, lo que indica la necesidad de monitorear el impacto del endeudamiento y de los costos no operativos sobre la rentabilidad futura.

A partir del desarrollo de escenarios financieros y del análisis de tendencias, se concluye que Apple debe orientar sus estrategias hacia la optimización de su estructura de capital, fortaleciendo la liquidez y moderando el uso del endeudamiento sin comprometer su capacidad de generar rentabilidad. Asimismo, resulta clave mejorar la gestión de gastos no operativos y mantener una inversión constante y eficiente en innovación, con el fin de mitigar riesgos financieros y asegurar un crecimiento sostenible en el largo plazo, especialmente frente a escenarios de desaceleración económica global.

## Recomendaciones

Con el fin de impulsar el crecimiento de los ingresos, Apple Inc. debe profundizar en la diversificación de su portafolio de productos y servicios, considerando que el desempeño reciente muestra una caída en 2023 y una recuperación moderada en 2024. En este sentido, resulta estratégico expandir e intensificar el desarrollo de nuevos productos y servicios digitales que complementen la oferta tradicional más allá del iPhone, especialmente mediante el fortalecimiento de servicios por suscripción como Apple TV+, Fitness+ e iCloud, así como la incursión en nuevas categorías tecnológicas relacionadas con inteligencia artificial, salud digital y wearables avanzados, lo que permitiría ampliar y estabilizar las fuentes de ingreso (Lombardo, 2015).

Aunque Apple mantiene márgenes operativos elevados, el crecimiento sostenido de los gastos operativos puede afectar la utilidad neta en el mediano plazo, por lo que se recomienda optimizar y controlar dichos gastos mediante revisiones periódicas de eficiencia operativa. Estas evaluaciones deben orientarse a identificar áreas con gasto excesivo y a ajustar actividades de mercadeo y administración, garantizando un equilibrio adecuado entre inversión y retorno, priorizando aquellos proyectos que aporten mayor impacto al crecimiento sostenible de la empresa (Vega Baquero, 2014).

En el ámbito internacional, la evolución de los ingresos evidencia que Apple tiene oportunidades para fortalecer su desempeño en entornos globales cambiantes. Por ello, se recomienda personalizar las estrategias comerciales según las particularidades económicas, culturales y competitivas de cada región, así como ajustar los modelos de precios y fortalecer alianzas con operadores y socios locales, especialmente en mercados emergentes, con el fin de ampliar la participación de mercado y mejorar la penetración de sus productos y servicios.

La innovación continua constituye uno de los principales pilares del éxito de Apple, razón por la cual se recomienda consolidar y acelerar las iniciativas de investigación y desarrollo, enfocándose especialmente en tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, la realidad aumentada y mixta, y la conectividad avanzada. Asimismo, el establecimiento de alianzas estratégicas con universidades, centros de investigación y otras empresas permitiría potenciar ecosistemas de innovación colaborativa, favoreciendo el desarrollo de soluciones diferenciadoras y sostenibles en el largo plazo.

Dado que el valor del ecosistema Apple depende en gran medida de la lealtad de sus clientes, resulta fundamental reforzar las estrategias de retención y fidelización. En este sentido, se recomienda continuar fortaleciendo la integración entre productos y servicios para ofrecer una experiencia de usuario superior, así como diseñar programas de fidelización que incentiven la actualización de dispositivos y el uso continuo de servicios por suscripción, lo cual contribuye a la estabilidad de los ingresos recurrentes (Hardwick, 2026).

Finalmente, considerando la sensibilidad de los ingresos y utilidades frente a los cambios en el entorno económico global, se recomienda implementar sistemas de monitoreo dinámico basados en análisis predictivo y construcción de escenarios financieros. Estos sistemas, apoyados en indicadores clave de desempeño (KPIs) ágiles, permitirían anticipar riesgos, reaccionar oportunamente ante cambios en la demanda, la competencia o las condiciones macroeconómicas, y fortalecer la toma de decisiones estratégicas con un enfoque preventivo.

## Resumen de prioridades

**Tabla 9**

*Resumen de prioridades*

Área Estratégica	Objetivo Principal
Ingresos	Diversificar oferta y aumentar crecimiento
Costos Operativos	Controlar gastos para proteger márgenes

---

Mercados Globales	Adaptar estrategias locales
Innovación	Liderar en nuevas tecnologías
Clientes	Fidelización y experiencia superior
Gestión Financiera	Optimizar estructura fiscal y no operativa
Riesgos	Implementar monitoreo predictivo

---

*Nota.* El resumen de prioridades estratégicas refleja un enfoque integral orientado al crecimiento sostenible de la empresa. Se destacan la diversificación de ingresos, el control de los costos operativos y la adaptación a los mercados globales como ejes clave para proteger los márgenes y fortalecer la competitividad. Asimismo, la innovación, la fidelización de clientes y una gestión financiera eficiente, junto con el monitoreo predictivo de riesgos, constituyen factores esenciales para asegurar la estabilidad y el liderazgo a largo plazo.

### Referencias Bibliografía

- Abella Abondano, G., & Varón Palomino, J. (2017). *Régimen del mercado de valores . Tomo II: Emisión y oferta de valores*. Universidad de los Andes. Recuperado el 10 de 02 de 2026, de [https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9789587745306\\_A33693202/preview-9789587745306\\_A33693202.pdf](https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9789587745306_A33693202/preview-9789587745306_A33693202.pdf)
- Buenaventura, G. (2016). *Tasas de Cambio. En Finanzas internacionales aplicadas a la toma de decisiones*. Bogota: Ecoe Ediciones. Recuperado el 10 de 02 de 2026, de <https://www.ecoediciones.com/product/finanzas-internacionales-aplicadas-a-la-toma-de-decisiones-1ra-edicion-impreso/?srsltid=AfmBOooUflgoejHA-xlHSE6gZeDhk8K5vMi9FxOru2XFBUHstQDYh-iS>
- Córdoba Padilla, M. (2020). *Mercado de valores*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Recuperado el 10 de 02 de 2026, de <https://www.ecoediciones.mx/wp-content/uploads/2015/11/Mercado-de-valores-1ra-Edicio%CC%81n.pdf>
- Durán Herrera, J. J., & Gallardo Olmedo, F. (2015). *El entorno internacional en las finanzas de la empresa. En Finanzas internacionales para la empresa*. Madrid: Ediciones Pirámide. Recuperado el 10 de 02 de 2026, de <https://repository.unad.edu.co/jspui/bitstream/10596/66780/3/jlborjas.pdf>
- Hardwick, T. (2026). *Apple lidera el mercado de smartphones en 2025 con una cuota del 20 % y un crecimiento del 10 %*. MacRumors. Recuperado el 10 de 02 de 2026, de <https://www.macrumors.com/2026/01/12/apple-tops-2025-smartphone-market>
- Lombardo, J. (2015). *Apple PESTLE/PESTEL Analysis & recommendations*. Panmore. Recuperado el 10 de 02 de 2026, de <https://panmore.com/apple-inc-pestel-pestle-analysis-recommendations>

Pérez Barbeito, J. (2014). *El sistema monetario internacional. Finanzas internacionales: cómo gestionar los riesgos financieros internacionales* (Vol. 2). Santiago de Chile: Editorial Universidad de Santiago de Chile.

Vega Baquero, , Z. (2014). *Las organizaciones desde una mirada del desarrollo sostenible*. Sello Editorial UNAD. Recuperado el 10 de 02 de 2026, de <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/42839>

## Apéndices

### Apéndice A

*Estados financieros de la empresa Apple Inc.*



Hoja de cálculo de  
Microsoft Excel 97-2