



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, JURÍDICAS Y DE LA
COMUNICACIÓN

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO DE FIN DE GRADO

Innovación sin Límites: Steve Jobs y el Origen de Apple

Presentado por Alicia Martín Martín

Tutelado por Jorge Lafuente del Cano

Segovia, 30 de abril de 2024

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO 1:	
Contexto histórico	
1.1 UN RECORRIDO HISTÓRICO DE 1960 A 1990.....	4
CAPÍTULO 2	
Steve Jobs y el inicio de una Revolución Tecnológica	
2.1 INFANCIA Y JUVENTUD	9
2.2. INICIOS EN LA INDUSTRIA TECNOLÓGICA.....	10
CAPÍTULO 3	
La empresa Apple	
3.1 FUNDACIÓN DE APPLE	12
3.2. APPLE I	12
3.3. DESARROLLO DE APPLE	13
3.3.1. Crecimiento temprano y el Apple II	13
3.3.2. Cambios en la década de 1980.....	14
3.4. EL ABANDONO DE APPLE	15
3.4.1. La revitalización de Apple y el retorno de Steve Jobs	16
3.4.2. El iMac	17
3.4.3. Tiendas de Apple	18
3.4.4. Música en Apple	18
3.4.5. Iphone	19
3.4.6. Nuevas líneas de productos	20
CAPÍTULO 4	
Steve Jobs: inspiración, filosofía y huella	
4.1 AUSENCIA DE STEVE JOBS Y RUMBO ACTUAL DE APPLE	24
4.2. FILOSOFÍA EMPRESARIAL	26
3.3. LEGADO DE STEVE JOBS Y APPLE	27
CONCLUSIONES	29
REFERENCIAS	31

INTRODUCCIÓN

En el panorama empresarial y tecnológico, uno de los nombres que podemos destacar es el de Steve Jobs. Su enfoque revolucionario en el diseño de productos y su visión de futuro lo convierten en un personaje interesante de analizar.

La elección de Steve Jobs como objeto de estudio se basa en su importancia como empresario y su influencia en la industria tecnológica. El propósito de este Trabajo es, por ello, comprender detalladamente la trayectoria profesional de Jobs, así como analizar las estrategias que le permitieron alcanzar el éxito empresarial. Es importante tener en cuenta el contexto histórico en el que se desarrolló, ya que este influyó significativamente en sus decisiones, enfoques y estrategias empresariales.

Los productos y servicios creados por Jobs han impactado en la sociedad actual transformando la forma en la que nos comunicamos, trabajamos o nos entretenemos. Por lo que resulta importante explorar su vida, especialmente su trayectoria por Apple.

Se han desarrollado diversos trabajos académicos, biografías y artículos que abordan aspectos de su vida y carrera desde diferentes puntos de vista. Algunos autores se centran en su visión innovadora, mientras que otros resaltan su enfoque en la calidad de los productos y la experiencia del usuario. Además, se discute ampliamente sobre su forma de liderazgo y el impacto que ha causado en la cultura empresarial.

Entre algunos de los autores más importantes que han escrito sobre Steve Jobs podemos destacar a Walter Isaacson (2011), Michael Moritz (2011), Leander Kahney (2008), Adam Lashinsky (2012) y Ken Segall (2012). Estos autores han proporcionado diferentes perspectivas sobre la vida y carrera de Jobs basándose en investigaciones, entrevistas, e incluso, experiencias personales.

El trabajo se estructurará en varios capítulos. En primer lugar, se analizará la vida y carrera de Steve Jobs, abarcando el contexto histórico en el que se desarrolló, su formación y los eventos clave que influyeron en su carrera. En segundo lugar, se estudiará el origen y la evolución de Apple, así como las estrategias empresariales implementadas por Jobs en su dirección. Por último, se analizará su legado y filosofía en el mundo empresarial y tecnológico actual.

Para llevar a cabo un análisis completo de la vida y carrera, así como del contexto empresarial y tecnológico en el que se desarrolló, es fundamental contar con diversas fuentes. Por lo que se empleará principalmente material biográfico especializado que proporcione una visión detallada sobre la vida de Jobs.

Además, se recurrirá a recursos electrónicos como bases de datos de la propia empresa, artículos especializados y sitios web que ofrecen información actualizada, estos proporcionarán datos relevantes sobre mercado, experiencias y eventos históricos que influyeron en el desarrollo de Apple.

En última instancia, en las siguientes páginas se aspira a ofrecer una visión de la vida de Steve Jobs destacando aquellos momentos de su vida que condicionaron su personalidad y con ello, su papel como empresario. A través del estudio de su vida se obtendrá una comprensión más profunda sobre los aspectos que contribuyeron a su éxito como empresario y de cómo nació una de las compañías más importantes a nivel mundial.

CAPITULO 1

CONTEXTO HISTÓRICO

1.1. UN RECORRIDO HISTÓRICO DE LA DÉCADA DE 1960 A 1990

Steve Jobs nació en 1955, fundó Apple en 1976 y presenció su crecimiento durante la década siguiente. Por ello resulta fundamental conocer la evolución que experimentaron los Estados Unidos entre 1960 y 1990. Durante este período el país vivió una serie de cambios políticos, sociales, económicos y tecnológicos que marcaron su historia y su papel en el escenario mundial. Desde los cambios políticos y sociales hasta el auge tecnológico y económico, Estados Unidos experimentó un panorama en constante cambio.

La Guerra Fría tuvo un impacto significativo en Estados Unidos durante este periodo, influyendo en aspectos económicos, políticos, sociales y culturales. Tras la Segunda Guerra Mundial, Europa quedó dividida en dos bloques políticos y militares: por un lado, la OTAN liderada por Estados Unidos, y por otro, el Pacto de Varsovia, liderado por la Unión Soviética. Ambas potencias participaron en una intensa guerra armamentística, ideológica y espacial que concluyó con la caída de la Unión Soviética en 1991.

La década de 1960, como se verá a continuación, fue un periodo de cambio radical en la cultura y política estadounidenses, y se caracterizó por la lucha de los derechos civiles, la resistencia a la participación militar en la Guerra de Vietnam y el desarrollo de la globalización, según argumenta Jenkins (2012).

En esta década también destaca el proyecto social “Great Society” del presidente Lyndon B. Johnson, caracterizado por una serie de políticas gubernamentales destinadas a abordar problemas sociales y económicos, así como a promover el bienestar de la población estadounidense en general. Durante este periodo, se aprobaron leyes históricas a favor de los derechos civiles, como la Ley de Derechos Civiles de 1964, que prohibía la discriminación racial en lugares públicos, o la Ley de Derecho al Voto de 1965, que protegía el derecho a voto de los afroamericanos; a pesar de la aprobación de estas leyes, la desigualdad persistía y se traducían en protestas que reflejaban las tensiones raciales y la lucha por los derechos civiles. Johnson también desarrolló la implantación de programas de asistencia social para abordar la pobreza y la desigualdad económica en Estados Unidos con la creación de Medicare y Medicaid, sistema de seguridad social que proporcionaba atención médica a personas mayores y de bajos ingresos, respectivamente; o la “Guerra contra la Pobreza” vinculado con proyectos de desarrollo comunitario en áreas desfavorecidas, como la educación preescolar para niños y la educación profesional para jóvenes pobres (Montagut, 2021).

La misma inestabilidad que el país vivía en el interior se reflejó también en la política exterior, especialmente a causa del conflicto en Vietnam, en el contexto ya mencionado de la Guerra Fría. En aquella zona, a partir de 1955, el gobierno comunista de Vietnam del Norte y la guerrilla del Viet Cong, respaldados por la Unión Soviética y China, se enfrentaron a Vietnam del Sur, apoyado por Estados Unidos y sus aliados. La guerra supuso gran controversia, desencadenando protestas masivas en Estados Unidos y en el extranjero debido al alto coste económico, humano y político que suponía. Finalmente, en 1973, Estados Unidos se retiró y en 1975 Vietnam del Norte se hizo con el control de todo el país, unificándolo bajo un régimen comunista.

La guerra tuvo un impacto significativo en el déficit de la balanza de pagos estadounidense: salía más del dinero del que entraba al país. Este conflicto supuso altos gastos militares relacionados con el envío de tropas, suministro de armamento y mantenimiento de la infraestructura militar. Para financiar la guerra, el gobierno

estadounidense se ayudó de préstamos y emisiones de bonos lo que supuso el aumento de la deuda nacional y provocó un déficit presupuestario; además contribuyó a un aumento en la oferta de dinero y con ello a una mayor inflación, lo que repercutió negativamente a la balanza comercial. Durante estos años hubo un aumento significativo de la inversión extranjera en Estados Unidos, pero no fue suficiente para compensar el déficit comercial causado por la guerra y otros factores.

A ello se unió la competencia de naciones como Japón y Alemania, que emergieron como competidores potenciales de Estados Unidos al implementar técnicas de producción más avanzadas y salarios más bajos, lo que les permitía obtener costes más bajos. La competencia internacional obligó a Estados Unidos a analizar sus políticas económicas y a adoptar medidas para mejorar la productividad.

Entre el periodo de 1965 a 1975, en EE. UU. hubo una caída del 43,5% en la tasa de beneficio sobre su stock de capital, según afirma Brenner (2002). Hubo diversas razones que pueden explicar esta disminución desde las presiones inflacionarias impulsadas por el aumento de los costes relacionados con la Guerra de Vietnam, hasta el aumento de los costes laborales por el aumento de la actividad sindical, la competencia internacional y los desafíos en la industria manufacturera derivados de los cambios tecnológicos y la globalización.

Con todo ello, Estados Unidos inició la década de los 70 afrontando una serie de desafíos económicos y políticos, entre los que podemos destacar la crisis del petróleo de 1973 que provocó una recesión económica, el escándalo Watergate que llevó a la dimisión del presidente Richard Nixon en 1974 y una creciente preocupación por la inflación y el desempleo.

En 1971 el presidente Richard Nixon decretó el abandono del sistema de tipos de cambio fijo de Bretton Woods con el fin de dar a conocer una nueva política económica conocida como “choque de Nixon” como apunta Gasperini (<https://www.iri.edu.ar/index.php/2020/08/15/el-nixon-shock-del-sistema-cambiaro-de-bretton-woods-al-sistema-de-tipos-de-cambio-flotantes/>). Este evento marcó el comienzo de un nuevo sistema de tipos de cambio, donde las monedas fluctúan según la oferta y la demanda en el mercado de divisas. Richard Nixon acabó dimitiendo en 1974 a causa de estar involucrado con el escándalo de Watergate, espionaje político que involucraba al presidente y su administración, quienes trataban de espiar las oficinas de sus oponentes políticos; este suceso sacudió la confianza pública en el gobierno estadounidense y se tradujo en una serie de reformas legislativas destinadas a mejorar la transparencia y responsabilidad del gobierno.

A esta delicada situación política se unió una fuerte inestabilidad económica internacional con el estallido de la crisis del petróleo. A consecuencia de la decisión de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo Árabes (miembros OPEP más Egipto y Siria) de no exportar más petróleo a los países que habían apoyado a Israel en la guerra de Yom Kippur, enfrentamiento entre Israel y una coalición de los estados árabes liderada por Siria y Egipto. Esto ocasionó un aumento drástico en los precios del petróleo y una crisis energética a nivel mundial, lo que se tradujo en un aumento de la inflación y en una recesión económica. Llegó a su fin gracias a que muchos países comenzaron a buscar alternativas al petróleo como fuente de energía, al descubrimiento y desarrollo de nuevas reservas petroleras, y a negociaciones internacionales. Sin embargo, la crisis dejó un impacto duradero en la conciencia global sobre la importancia de la seguridad energética y la necesidad de variedad de fuentes de energía para evitar futuras crisis similares.

La década de 1980 fue testigo de una revitalización económica bajo el mandato de Ronald Reagan, entre 1981 y 1989, y se caracterizó por políticas económicas conservadoras, conocidas como “Reaganomics”: centradas en reducir impuestos para aumentar la renta disponible y con ello el consumo, el ahorro y la inversión, como señala Rus (<https://economipedia.com/definiciones/reagonomics.html>). Además, Reagan buscó reducir las regulaciones gubernamentales en la economía con el objetivo de fomentar la productividad y la eficiencia económica; y aumentó significativamente el gasto militar para fortalecer la defensa nacional y presionar a la Unión Soviética. En 1989 cuando terminó su mandato y este fue asumido por George H.W. Bush, Estados Unidos se encontraba en una posición económica y política sólida, aunque con determinados desafíos importantes, tales como el déficit fiscal causado por el gasto militar y la disminución de ingresos fiscales, lo que contribuyó al aumento de la deuda nacional; la desigualdad económica, el difícil acceso a la atención médica o la educación, y otros problemas sociales que afectaban al crecimiento económico.

La caída del Muro de Berlín en 1989 y el fin de la Guerra Fría marcaron el inicio de una nueva era en el mundo: la eliminación de barreras políticas y económicas abrieron la puerta a la expansión de la globalización, la economía digital y desarrollos políticos y económicos.

El principio de la década de los 90 destaca por el dinamismo y la recuperación del conjunto de la economía estadounidense, pasando a ser el periodo de mayor prosperidad y crecimiento registrado desde 1960, como señala Brenner (2002). Bien es cierto que hubo una crisis de endeudamiento entre 1990 y 1991 pero se solventó gracias a la ayuda del plan Greenspan y la Reserva Federal.

Uno de los aspectos más destacados de la década de 1990 fue el auge de la industria tecnológica, que transformó la sociedad y la economía en Estados Unidos y a nivel mundial. Empresas como Microsoft, Apple y Google surgieron como líderes en el mercado, generando riqueza y creando empleos masivamente.

En cuanto a la importancia de la Era de la Información, la revolución tecnológica desempeñó un papel fundamental en la evolución de la sociedad estadounidense y mundial. Como veremos en el presente trabajo, empresas como Apple tuvieron gran importancia con la introducción de productos innovadores que cambiaron la forma en la que se interactúa con la tecnología.

La Era de la Información, conocida como la Era Digital, acuñada por el economista y sociólogo español Manuel Castells (2009), hace referencia a un periodo histórico caracterizado por el avance y difusión de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), así como por una mayor dependencia de la información, la tecnología y el conocimiento por parte de las economías y la sociedad en general, como señala Espinosa (2016).

El desarrollo de Apple está estrechamente relacionado con la Era de la Información, puesto que la empresa ha desempeñado un papel muy importante en la revolución tecnológica y en la transformación de la sociedad en la Era Digital, desde sus humildes comienzos en un garaje hasta convertirse en una de las empresas más exitosas del mundo. Apple ha sido pionera en la introducción de productos innovadores que han transformado la forma en que interactuamos con la información y la tecnología; además, estos productos han tenido un gran impacto en la cultura y la sociedad en general, desde cómo consumimos música hasta la manera en que nos comunicamos o trabajamos, sus productos han influido en prácticamente todos los aspectos de la actualidad. Además de

esta empresa, varias otras compañías han sido importantes en la Era de la Información por su gran influencia en la tecnología y sociedad actual, como por ejemplo Microsoft, con su sistema operativo Windows; o Google, motor de búsqueda líder en el mercado, así como sus servicios de Gmail, Google Maps y Youtube. Su innovación y su impacto han sido fundamentales en la forma en la que se concibe la tecnología y la información en la era actual.

En conclusión, el periodo de 1960 a 1990 en Estados Unidos estuvo marcado por una serie de cambios políticos, sociales y económicos importantes. Es cierto que hubo avances significativos en áreas como los derechos civiles y la tecnología, pero también se desarrollaron conflictos y crisis de difícil resolución. El impacto de estos acontecimientos sentó las bases para la sociedad y la economía actual. En particular, la Era de la Información ha transformado la forma en la que vivimos, trabajamos o nos relacionamos, y empresas como Apple han tenido un papel crucial en esta revolución tecnológica que sigue afectando nuestro mundo actual.

CAPÍTULO 2
STEVE JOBS Y EL INICIO DE
UNA REVOLUCIÓN
TECNOLÓGICA

2.1. INFANCIA Y JUVENTUD

Conocer la vida de Steve Jobs puede resultar relevante por varios motivos. En primer lugar, para comprender las estrategias empresariales que aplicó durante su trayecto en Apple Inc. y cómo estas contribuyeron al éxito de la empresa. En segundo lugar, analizar la obsesión de Jobs por la innovación y el diseño, lo que le llevó a desarrollar productos icónicos y posicionar a Apple como líder de mercado en repetidas ocasiones. En tercer lugar, para reflexionar sobre su legado y filosofía empresarial lo que ha influido y continúa influyendo en la cultura de las compañías.

Basándome principalmente en la información recopilada por Isaacson (2011) en su libro titulado 'Steve Jobs' he desarrollado el siguiente perfil biográfico de Steve Jobs, así como aquellos datos de interés en el crecimiento y desarrollo de Apple.

Steve Jobs nació el 24 de febrero de 1955 en San Francisco, California. Fue dado en adopción poco después de su nacimiento por su madre biológica, Joanne Schieble, y su padre biológico, Abdulfattah Jandali, debido a circunstancias personales y presiones familiares. Fue adoptado por Paul y Clara Jobs, una familia de clase media que vivía en la ciudad de Mountain View, ubicada en el corazón de Silicon Valley, región conocida por su innovación y desarrollo tecnológico, que fomentarían el interés de Steve por la informática y tecnología.

Su madre adoptiva, Clara Jobs, era contable, y su padre adoptivo, Paul Jobs, era mecánico de máquinas y propietario de un taller de reparación. Fue Paul, quien significativamente, expuso por primera vez a Steve a la electrónica; este primer contacto despertó el interés de Steve por la tecnología e inició su apreciación por el diseño y la importancia de un acabado meticuloso, incluso en aquellas partes de los objetos que no eran visibles directamente. Esta primera puesta en contacto con el diseño sentaría los cimientos de su futuro como empresario, donde un buen diseño se convirtió en una característica fundamental para él.

A pesar de su falta de motivación en el entorno escolar, la cual incrementaba su rebeldía, Steve se vio influenciado por una de sus profesoras, llamada Imogene Teddy Hill, de la Escuela Monta Loma, quien creía en el potencial de Jobs y lo incitaba a pensar de manera creativa y a perseguir sus intereses, lo que ayudó a reforzar su autoestima y a sentirse especial. Cuando consiguió mejorar su rendimiento académico se le ofreció la oportunidad de someterse a unas pruebas que le permitían saltarse hasta dos cursos, aunque preocupados por su comodidad y bienestar sus padres optaron porque se saltara sólo uno. Lamentablemente, tras ser adelantado de curso sufrió acoso escolar y, como consecuencia, se acabó cambiando de colegio.

Posteriormente, asistió a la Escuela Secundaria Homestead en Cupertino. Durante su estancia allí se unió a un club de electrónica y conoció a Steve Wozniak, con quien compartía una pasión por la electrónica y la tecnología, y le acompañaría durante sus inicios como empresario.

Después de su graduación en secundaria en 1972, no estaba convencido de ir a la universidad, su única opción era Reed College, ubicada en Portland, Oregón, conocida por su enfoque en las artes liberales y su riguroso plan de estudios, donde Steve decidió estudiar Literatura Inglesa. Sin embargo, abandonó los estudios tras llevar un solo semestre porque no asistía a clase y se comenzó a sentir culpable por el dinero que les suponía a sus padres; aunque dejó formalmente la universidad continuó pasando por Reed

College, asistiendo a asignaturas que le interesaban de forma no oficial y manteniéndose conectado con las amistades que hizo. A pesar de que su tiempo en la universidad fue breve, las clases que tomó y las experiencias que vivió influyeron significativamente en su desarrollo personal.

2.2. INICIOS EN LA INDUSTRIA TECNOLÓGICA

Antes de la fundación de Apple, Steve Jobs tuvo una serie de trabajos que influyeron en su carrera posterior. Tras abandonar la universidad, buscó empleo en Atari, una empresa pionera en la industria de videojuegos, donde trabajó como técnico de videojuegos; su difícil personalidad y falta de afinidad con compañeros hizo que le reasignaran al turno de noche.

Influenciado por un amigo de la universidad, en el año 1974, Steve Jobs dejó su empleo en Atari y emprendió un viaje hacia la India en busca de iluminación espiritual y experiencias transformadoras. Este viaje se extendió durante siete meses y lo describió como una vivencia que ejerció un impacto profundo y transformador en su perspectiva, tanto en su esfera personal como profesional, permitiendo así desarrollar su pensamiento zen. Según Isaacson (2011) este viaje marcó un punto de inflexión en la vida del empresario, llevándolo a adoptar un cambio en su perspectiva influenciado por el choque cultural entre Estados Unidos y la India, en el que Jobs apreciaba la intuición de la cultura hindú y la importancia de la sabiduría basada en la experiencia. Esta afirmación se alinea con la perspectiva de Moritz (2011), quien también destaca la tendencia de Jobs a priorizar la experiencia sobre la comprensión intelectual en sus decisiones y en su enfoque de vida.

Tras su regreso, volvió a Atari, donde colaboró con su amigo de la escuela, Steve Wozniak, en el desarrollo de un videojuego llamado 'Breakout' como un proyecto para reducir el número de chips en el diseño del juego, lo que supuso el principio de su cooperación.

CAPÍTULO 3

LA EMPRESA APPLE

3.1. FUNDACIÓN DE APPLE

Apple Computer Company (ahora conocida como Apple Inc.) fue fundada el 1 de abril de 1976 en Cupertino, California. Los cofundadores fueron Steve Jobs, Steve Wozniak y Ronald Wayne, quien se retiró de la compañía por miedo al fracaso del negocio. Todo comenzó con su primer producto, el Apple I, diseñado por Steve Wozniak y comercializado por Jobs, resultado del esfuerzo conjunto y marcando el inicio de la trayectoria de Apple en el campo tecnológico.

Considerando la significativa influencia que ambos individuos ejercieron en los inicios de la trayectoria empresarial de Jobs, resulta pertinente trazar un breve perfil biográfico de cada uno, en el que se apreciarán similitudes y diferencias.

Steve Wozniak nacido el 11 de agosto de 1950 en San José, California, es un ingeniero informático y uno de los fundadores de Apple Inc. Es conocido por su contribución al desarrollo de los primeros ordenadores personales exitosos de la empresa, el Apple I y el Apple II. Wozniak conoció a Steve Jobs en la escuela secundaria Homestead High School en Cupertino, California, a principios de la década de 1970; juntos, desarrollaron una estrecha amistad y colaboraron en varios proyectos electrónicos, lo que los llevó a fundar Apple Computer Company en 1976. Después de dejar Apple en 1985, debido a diferencias con la dirección de la empresa de ese momento y sentir que ya no encajaba, Wozniak ha continuado involucrándose en diversas actividades empresariales y continúa siendo una figura respetada en el mundo de la tecnología.

Ronald Wayne, nacido el 17 de mayo de 1934, es un ingeniero estadounidense que fundó Apple Inc. junto con Steve Jobs y Steve Wozniak en 1976. Wayne conoció a Jobs en su trabajo en Atari, y posteriormente fundaron la compañía, aportando su experiencia en diseño y redacción técnica. A lo largo de su carrera, Wayne se ha dedicado a diversas actividades empresariales y proyectos, aunque su breve asociación con Apple es lo que le otorgó un lugar destacado en la historia de la tecnología.

3.2. APPLE I

El diseño y desarrollo del primer ordenador de Apple se inició en 1975 cuando Steve Wozniak, amigo de Steve Jobs y empleado de Hewlett-Packard (HP)-empresa multinacional de tecnología de la información con sede en Palo Alto, California- decidió construir un ordenador personal en su tiempo libre. Wozniak que era ingeniero en HP, puso en práctica sus habilidades de electrónica y diseño de circuitos con el objetivo de crear un aparato funcional y accesible para los entusiastas de la tecnología. Utilizando componentes de bajo coste disponibles en su empresa y en sitios asequibles, Wozniak logró construir el ordenador sin tener un gran presupuesto disponible.

Tras analizar el producto, Jobs observó el potencial comercial de Apple I y consiguió convencer a Wozniak para fundar una empresa. El 1 de abril de 1976 ambos, junto a Ronald Wayne, fundaron Apple Computer Company en Cupertino, California; todos ellos comenzaron a operar la empresa desde el garaje de la casa de los padres de Jobs.

Ronald Wayne, quien diseñó el primer logotipo de Apple y redactó el primer acuerdo de la sociedad, vendió su parte de la empresa a Jobs y Wozniak por \$800 sólo unas semanas después de su creación, ante el miedo potencial al fracaso, según señala Isaacson (2011).

El Apple I fue presentado inicialmente en el Homebrew Computer Club, un grupo informal de entusiastas de la informática y hackers que servía como punto de encuentro para aficionados y profesionales de la tecnología. A pesar de que la mayoría de los miembros no quedaron impresionados ante el producto por el escaso rendimiento de su microprocesador, Paul Terrell, fundador de Byte Shop, tienda de ordenadores, reconoció el potencial del ordenador y encargó cincuenta ordenadores por adelantado a \$500 cada uno. Este pedido ayudó a Apple a tener un capital inicial con el que comenzar la producción en masa del Apple I, el cual se lanzó al mercado en julio de 1976 y se vendió por \$666,66. Este ordenador sentó las bases para el futuro éxito de la empresa, a pesar de venderse escasas unidades, según argumenta Isaacson (2011, pp.100-104).

3.3. DESARROLLO DE APPLE

Tras la fundación de Apple Computer Company, la empresa consiguió expandirse rápidamente lanzando el Apple II, un ordenador personal más avanzado que ayudó a la compañía a desarrollarse con éxito. A lo largo de las décadas siguientes, Apple continuó expandiendo su línea de productos y lanzando dispositivos revolucionarios, como el Macintosh en 1984, el iPod en 2001 o el iPhone en 2007. El éxito continuo de la compañía se ha asociado con su enfoque en la innovación, el diseño y la integración conjunta de hardware y software.

3.3.1. CRECIMIENTO TEMPRANO Y EL APPLE II

La década de 1970 fue testigo de avances significativos en la industria de la tecnología, especialmente en el campo de informática, lo que ayudó al desarrollo de Apple. Durante este periodo, se desarrollaron los primeros ordenadores personales y se establecieron las bases para la revolución digital que transformaría la sociedad en las décadas siguientes.

Tras la fundación de la compañía en 1976 y la salida al mercado del Apple I, se puso en marcha la creación del segundo producto, el Apple II, que se lanzó en 1977 con determinadas características y especificaciones técnicas innovadoras para su época, contando con un teclado conectado y totalmente integrado, carcasa elegante y ligera moldeada en plástico, y una serie de características más que hicieron que fuera un ordenador personal atractivo y funcional para una amplia gama de usuarios (Isaacson, 2011).

Mike Markkula, empresario y ex ejecutivo de tecnología, fue una de la figura clave en los primeros años de Apple, proporcionando el capital inicial para la compañía y contribuyendo significativamente al desarrollo, estrategia de marketing y comercialización del Apple II. Además de ser uno de los primeros inversores, fue el presidente de la compañía durante sus primeros años desde 1977 hasta 1981, su experiencia en marketing y gestión empresarial incentivó el éxito temprano de la compañía.

El lanzamiento del Apple II fue respaldado por una serie de estrategias de comercialización que contribuyeron a su éxito en el mercado, como las exhibiciones en ferias tecnológicas o el enfoque en consumidores domésticos gracias a su facilidad de uso y versatilidad, entre muchas otras. Fue recibido con entusiasmo por los consumidores quienes apreciaban su facilidad de uso, su atractivo diseño y sus innovaciones técnicas. Sus ventas y popularidad ayudaron a cimentar la posición de Apple en el mercado de la tecnología.

Las ventas exitosas del Apple II generaron ingresos significativos que permitieron a la empresa crecer en todos los sentidos (infraestructura, personal, desarrollo, etc.); además el número de clientes también aumentó, así como la lealtad de alguno de ellos.

Steve Jobs desempeñó un papel crucial en el lanzamiento del Apple II, en términos de diseño de producto y de comercialización y marketing, utilizando su habilidad para crear una narrativa convincente alrededor del público y llegar a los consumidores de manera efectiva.

En resumen, el Apple II no solo fue un producto emblemático para la compañía, sino que también desempeñó un papel crucial en la industria de la tecnología y en la forma que concebimos y utilizamos los ordenadores personales actualmente.

3.3.2. CAMBIOS EN LA DÉCADA DE 1980

A medida que Apple continuaba su desarrollo empresarial comenzó a enfrentar una competencia cada vez más intensa, especialmente con la empresa IBM, International Business Machines Corporation. La introducción del IBM Personal Computer (IBM PC) marcó un hito significativo al ingresar en un nuevo segmento del mercado de los ordenadores personales. Este acontecimiento desencadenó una competencia directa con Apple, lo que generó un ambiente competitivo entre ambas empresas.

La competencia entre ambas empresas se caracterizó por dos enfoques distintos en la estrategia de negocio y el diseño de productos: Apple se centró en la innovación, el diseño elegante, y dio mucha importancia a la facilidad de uso de sus productos como argumenta Segall (2012), quien trabajó estrechamente con Steve Jobs. Sin embargo, IBM era una empresa más conservadora y orientada al mercado empresarial.

Ante la competencia con IBM, Apple buscó hacer mayor hincapié en el diseño, en el software y, sobre todo, en la experiencia del usuario, lo que se evidenció en el lanzamiento del Macintosh en 1984.

Steve Jobs básicamente se apropió de la idea del Macintosh como argumenta en su relato Isaacson (2011), ya que a él le habían arrebatado otro proyecto debido a disputas internas dentro de la empresa, el Proyecto Lisa, una de sus ambiciones principales. Aunque es cierto que Jobs adaptó ideas clave del Lisa para el Macintosh, como la interfaz gráfica de usuario o el ratón, lo que incentivó la competencia dentro de la propia empresa, dos ordenadores personales desarrollándose en paralelo con distintos enfoques y equipos de desarrollo. Esta circunstancia llevó a Jobs a reclutar personal de la compañía que se ajustara con sus preferencias y visiones para el Mac. Jobs quería crear productos sencillos y simples, centrados en los detalles, incluida la caligrafía, una pasión cultivada durante alguna clase universitaria. Este enfoque se refleja en la obra de Segall (2012), quien también destaca la importancia que Jobs daba a la simplicidad.

El 24 de enero de 1984, Apple lanzó el Macintosh, uno de los primeros ordenadores en ofrecer una Interfaz Gráfica de Usuario (GUI), que permitía a los usuarios interactuar con el ordenador mediante iconos, ventanas y menús, en lugar de comandos de texto. También destacaba por incluir un ratón como dispositivo de entrada estándar, lo que mejoraba la experiencia del usuario; además contaba con un diseño compacto y elegante lo que lo hacía más agradable para su uso en entornos del hogar o de oficina. Su lanzamiento fue acompañado por el anuncio “1984” dirigido por Ridley Scott y emitido durante el Super Bowl, lo que generó una gran atención mediática y marcó un evento importante en la historia de los ordenadores, generando un impacto duradero en la forma en que interactuamos con ellos hasta el día de hoy.

El Macintosh tuvo gran éxito inicial, pero las ventas empezaron a aminorarse a mitad de 1984, debido a las críticas por su lentitud y su potencia, tampoco disponía de disco duro. Debido a que apenas contaban con ventas del Lisa, por su elevado precio y otras limitaciones, y el Macintosh también continuaba en descenso, se trató de continuar innovando y mejorando la línea de productos con la incorporación de productos como el Macintosh XL o Lisa 2, una versión modificada del Lisa; no obstante, no lograron alcanzar el éxito comercial esperado y fue retirado del mercado. Sumado al descenso de beneficios, estaba el abandono de personal importante de la empresa a causa de descontentos con la dirección de la empresa y de los desafíos financieros que enfrentaba Apple en ese momento, entre ellos Steve Wozniak, cofundador de la compañía, quien quería explorar nuevos proyectos.

Para aquel entonces Jobs ya había alcanzado una notable fama y cargaba con gran responsabilidad en la compañía, son varios los testimonios que argumentan sus comportamientos de superioridad, respaldados por Isaacson (2011). La búsqueda de un perfeccionismo en los productos por parte de Jobs creaba tensiones y presiones en los equipos de desarrollo que dirigía, además era exigente y crítico con sus empleados ya que tenía altos estándares de rendimiento. A pesar de su estilo complicado de liderazgo, Jobs disponía de una visión que inspiraba a muchos dentro de la empresa. Este carácter le hizo mantener disputas internas y una relación tensa con la junta directiva del momento, lo que mantenía al Consejo de Administración y a algunos compañeros descontentos con él.

Jobs reclutó en 1983 a John Sculley de PepsiCo como director general de Apple, en un principio mantuvieron una buena relación, pero conforme pasaba el tiempo las diferencias en la gestión y dirección de la empresa crecían y la relación entre ambos se volvió tensa. Sculley revocó a Jobs de su proyecto Macintosh, lo que incrementó la tensión entre ambos. Por ello, Jobs comenzó a desarrollar un plan para derrocar a Sculley, pero su intento fue descubierto y, finalmente, la Junta Directiva optó por remover a Jobs de sus responsabilidades ejecutivas en Apple en 1985. A pesar de que posteriormente Sculley y Jobs trataron de llegar a un acuerdo, esto no fue posible por las experiencias pasadas de conflictos y desacuerdos entre ambos, las diferencias en la personalidad y el estilo de gestión, así como los intereses contrapuestos en cuanto a la visión de la compañía.

3.4. EL ABANDONO DE APPLE

Tras la salida de Apple en 1985, Steve Jobs fundó NeXT Computer, empresa de informática centrada en el mercado educativo y empresarial. Realizó un viaje a Europa en busca de inversores y oportunidades para el desarrollo de su negocio. De hecho, visitó Acorn Computers, en Reino Unido, donde quedó impresionado con el diseño del chip

ARM, que, posteriormente, se incluiría en los ordenadores NeXT. Después de su regreso a Estados Unidos, trató de reclutar a trabajadores de Apple, lo que hizo más hostil su relación con la dirección de la compañía, la cual le interpuso una demanda por uso de secretos y el reclutamiento de empleados clave, pero esta demanda fue retirada a cambio de determinadas restricciones, como que NeXT se limitara a productos y servicios de alta gama, exclusivamente destinada a centros educativos y que no lanzara al mercado su primer producto hasta 1987.

Jobs trató de llegar a un acuerdo con Bill Gates para que fabricase software para su nueva empresa, pero esto no se llevó a cabo y Jobs optó por crear un sistema operativo, el NeXTSTEP, el cual serviría como base en un futuro para el MacOS e iOS de Apple. El 12 de octubre de 1988 tuvo lugar la presentación del primer ordenador de la compañía, el NeXT Computer, caracterizado por su distintivo diseño, su sistema operativo NeXTSTEP y su calidad en el hardware. Consiguió conquistar al público, pero a causa de su elevado precio y la alta competencia no tuvo gran éxito comercial.

Otro hecho a destacar, como recoge Otero (2019) es la adquisición de Lucasfilm por diez millones de dólares en 1986 por parte de Steve Jobs, empresa de animación fundada en 1979 por George Lucas, la cual estableció la división de gráficos por ordenador; y Jobs la renombró como Pixar Animation Studios. En sus primeros años, la compañía se centró en integrar software y hardware combinado con cortometrajes animados; el primer corto lanzado fue “Luxo Jr.” protagonizado por una lámpara, símbolo actual de Pixar. En 1995, Pixar lanzó su primera película “Toy Story”, junto a Disney, fue un éxito rotundo y marcó el inicio de una serie de éxitos en la industria del cine animado. Pixar se ocupó de la parte creativa y Disney de la distributiva, alcanzando una recaudación de más de 500 millones de dólares en todo el mundo. Desde ese momento, Pixar pasó a ser un estudio además de una productora y sacó la compañía a bolsa; además, trató de revisar los términos del acuerdo con Disney, lo cual generó descontento en la compañía. Finalmente, en 2006 Disney acabó adquiriendo Pixar, lo que le permitió fortalecer su posición en la industria y adquirir una alianza estratégica que estimuló su crecimiento y rentabilidad.

Después de la salida de Steve Jobs de Apple, la empresa logró mantenerse en el mercado debido a su dominio temporal en el campo de la autoedición. Sin embargo, a medida que avanzaba la década de 1990, la cuota de mercado comenzó a disminuir gradualmente.

Según relata Isaacson (2011), en 1996 la cuota de mercado disminuyó 12 puntos porcentuales con respecto a finales de la década de los 80. Ante esta situación, hubo un intento sin éxito de vender la compañía y continuó disminuyendo su valor significativamente durante ese periodo, quedando reflejado las dificultades de la compañía para mantener su posición en el mercado.

Este destacado periodo en la historia de Apple hizo más relevante el regreso de Steve Jobs a la empresa en 1997 y su papel en el resurgimiento de la compañía en los años siguientes.

3.4.1. LA REVITALIZACIÓN DE APPLE Y RETORNO DE STEVE JOBS

El retorno de Steve Jobs a Apple en 1997 marcó un hito en la historia de la organización y en la carrera de Jobs.

Ante la situación crítica que estaba pasando Apple, Jobs observó que necesitaba de un sistema operativo estable para impulsar su crecimiento. Aprovechando esta oportunidad, negoció con la junta directiva de Apple la venta de su nueva empresa, NeXT.

La adquisición de NeXT por parte de Apple supuso la vuelta de Steve Jobs a la organización y proporcionó el sistema operativo NeXTSTEP, el cual Jobs consideró como una base sólida para los futuros productos de Apple. En septiembre de 1997, pocos meses después de su regreso, asumió oficialmente el cargo de consejero delegado, mientras también ocupaba el cargo de presidente en Pixar en ese momento.

Jobs decidió involucrarse profundamente en todos los aspectos de la empresa desde el diseño hasta los recortes de costes, las negociaciones con proveedores, publicidad, etc. Su enfoque de reestructuración se basó en la simplicidad, elemento clave para el empresario desarrollado por uno de sus compañeros de trabajo, Segall (2012).

Una de sus primeras actuaciones fue lanzar la campaña publicitaria “Piensa diferente” en 1997. Este evento estableció un lema para Apple y reflejó la filosofía de la empresa bajo el liderazgo de Jobs. La campaña no solo buscaba vender productos, sino transmitir una identidad y una visión de innovación alineada con la percepción de Apple: reflejaba la actitud hacia la creatividad, la originalidad y la búsqueda de soluciones fuera de lo convencional.

Además, como parte de su estrategia para reposicionar Apple, tomó decisiones clave en términos de simplificación. Canceló las licencias a otras compañías, optando por un enfoque de hardware y software integrado. Esta decisión favoreció la estabilidad de los productos de Apple, permitiendo un mayor control sobre la calidad y experiencia del usuario. También, según analiza Rus (2019), eliminó el 70% de los productos ofrecidos por la compañía dejando únicamente cuatro líneas de productos, resaltando de nuevo la idea de simplicidad que era tan importante para Steve Jobs y enfocándose en aquellas líneas de productos que realmente podían definir la marca.

3.4.2. EL IMAC

En 1998 fue lanzado al mercado el primer producto estrella que Jobs creó tras su regreso a la compañía, el iMac, ordenador de sobremesa dirigido al mercado general.

El iMac marcó un cambio radical en el diseño de los ordenadores personales por su diseño único y colorido, con una carcasa translúcida con la que trataban de reflejar la esencia del producto. Su simplicidad de configuración y uso lo convirtió en una opción popular para usuarios domésticos, profesionales y entornos educativos. Satisfacía las necesidades básicas de los usuarios, desde navegar por internet hasta editar documentos y multimedia.

Su impacto en el mercado fue significativo: gracias a su diseño disruptivo atrajo la atención de los consumidores y supuso un punto de inflexión en la historia de Apple ya que desempeñó un papel fundamental en la recuperación de su imagen en el mercado. Su diseño innovador y su facilidad de uso permitieron que el público cambiara su percepción sobre la marca, permitiendo a Apple posicionarse como una empresa pionera en diseño y tecnología lo que resultó en un aumento significativo en las ventas de la empresa.

El iMac marcó el inicio de una nueva era de productos exitosos de Apple. En los años siguientes continuó lanzando productos innovadores que permitieron a la compañía consolidarse en el mercado.

3.4.3. LAS TIENDAS APPLE

La historia de las tiendas Apple se remonta al año 2001, cuando Steve Jobs decidió establecer su propia red de tiendas minoristas para mejorar la vía de comunicación con los clientes, vender sus productos y ofrecer servicios directamente a los consumidores. Hasta el momento, los productos se vendían principalmente mediante distribuidores autorizados y minoristas de terceros.

Jobs apostó por un diseño minimalista y espacioso para las tiendas, donde los productos fueran el foco de atención. Quería que la experiencia de compra en las tiendas Apple reflejara los principios de simplicidad y elegancia con los que se asociaba la marca.

La ubicación estratégica de las tiendas en centros comerciales y calles importantes también era parte de su visión. Quería que las tiendas estuvieran ubicadas en lugares concurridos con el fin de ampliar la audiencia y se convirtieran en destinos populares para los aficionados de la tecnología y los consumidores en general.

El lanzamiento de las tiendas Apple, fue una idea que inicialmente enfrentó cierta oposición por parte del consejo de administración de Apple. No obstante, Jobs consiguió persuadir al consejo para permitir la creación de cuatro tiendas como parte de un periodo de prueba.

Según relata su biógrafo Isaacson (2011), el 19 de mayo de 2001, Apple abrió sus dos primeras tiendas minoristas, en el Tyson's Corner Center, ubicado en Virginia, y en Glendale, California. El lanzamiento de estas tiendas resultó ser un rotundo éxito, lo que llevó a que las Apple Store se fueran expandiendo en todo el mundo en los años siguientes.

En resumen, la visión de Jobs era crear espacios atractivos e innovadores que reflejaran la esencia de la compañía, al tiempo que ofrecieran una experiencia de usuario memorable. Su diseño, experiencia del cliente y ubicación estratégica propició el éxito y la distinción de las Apple Store.

3.4.4. LA MÚSICA EN APPLE

En el año 2000, el negocio de la música florecía notablemente, especialmente con el desarrollo de la música digital y los servicios de descarga de música online. Sin embargo, había una brecha en este mercado en términos de productos reproductores de música digital de manera sencilla y práctica.

Jobs, ante su pasión por la música y su visión innovadora, vio esta brecha como una oportunidad para crear un dispositivo que cambiara la experiencia de los usuarios en la manera en la que disfrutaban de la música digital. Los reproductores de música que existían en ese momento eran voluminosos, difíciles de usar y con capacidades de almacenamiento limitadas, lo que perjudicaba su popularidad y utilidad entre los usuarios.

Apple aplicando sus valores de simplicidad destacados por Segall (2012), se propuso desarrollar un reproductor de música más práctico, elegante y sencillo de utilizar que se adaptara a las necesidades de los consumidores. El resultado fue el iPod, un dispositivo revolucionario con un diseño elegante, de fácil manejo y con gran capacidad de almacenamiento, el cual permitía a los usuarios llevar música digital en cualquier lugar de manera efectiva y práctica.

El iPod se convirtió rápidamente en un hito cambiando la forma en la que las personas escuchaban, compartían y disfrutaban de la música.

El 23 de octubre de 2001, Apple lanzó el primer iPod durante un evento especial de Apple en Cupertino, California. El dispositivo destacó por su diseño elegante y minimalista, con una carcasa de plástico blanco y una rueda de desplazamiento táctil que facilitaba a los usuarios navegar por su biblioteca de música. A pesar de su alto precio inicial de \$399, según afirma Isaacson (2011), resultó ser un éxito inmediato entre los consumidores superando las expectativas de Apple y sentando las bases para el éxito continuo de la línea de productos de iPod.

No obstante, no todo era tan sencillo en la industria de la música, los servicios de piratería aumentaban notablemente haciendo que las ventas legales de discos se vieran perjudicadas. Por tanto, Apple para poner remedio a esta situación quiso proporcionar a los usuarios una plataforma confiable para comprar y descargar música de forma legal, el iTunes Store.

El iTunes Store fue concebido como una plataforma en la que los usuarios podían acceder a una amplia variedad de música digital, comprando canciones de forma individual o en álbumes completos y descargándolas de manera rápida y segura en sus dispositivos. Apple trabajó en estrecha colaboración con sellos discográficos y artistas para obtener licencias, permitiendo así que los artistas fueran compensados justamente por su labor.

El lanzamiento de iTunes Store en 2003 supuso un evento importante en la industria de la música, ya que permitía a los usuarios una forma legal de acceder y disfrutar a la música digital, al tiempo que permitía generar ingresos en la industria y a los artistas.

3.4.5. EL IPHONE

A principios de la década de los 2000, las ventas del iPod continuaban disparadas y suponían una de las fuentes principales de ingresos para la compañía. Apple estaba buscando expandirse más allá de su línea de ordenadores Macintosh y reproductores de música iPod.

El teléfono móvil estaba desarrollándose como competencia, por lo que Jobs tenía la idea de desarrollar un dispositivo revolucionario que combinara las funciones de teléfono móvil, reproductor de música y dispositivo de comunicación en un solo aparato elegante y sencillo de utilizar.

En 2005, Apple anunció una alianza con Motorola para desarrollar un teléfono móvil denominado ROKR E1, pero no cumplió sus expectativas debido a limitaciones de diseño y funcionalidad, por lo que Apple se dedicó a desarrollar su propio teléfono móvil.

El 9 de enero de 2007, Steve Jobs presentó el primer iPhone, conocido como iPhone 2G, y fue lanzado el 29 de junio de 2007, revolucionando la industria de la telefonía móvil. Presentaba un diseño elegante con una carcasa de aluminio y vidrio que lo hacían diferenciarse de los teléfonos móviles de la época, con una pantalla táctil funcional y un sistema operativo iOS que ofrecía una experiencia fluida para navegar por aplicaciones y reproducir archivos multimedia. Además de las funciones de teléfono móvil y reproductor de música, el iPhone ofrecía otras capacidades de navegación web, correo electrónico, mensajería y más. Este dispositivo móvil no solo cambió la forma en la que los usuarios utilizaban los teléfonos móviles, sino que también creó los cimientos para el futuro y de la tecnología móvil y los smartphones.

Desde su lanzamiento en 2007, Apple ha sido pionera en el desarrollo y lanzamiento de numerosas generaciones de iPhone incluyendo el iPhone 3G, iPhone 4, iPhone 5 y más, hasta el momento actual cuyo último modelo ha sido el iPhone 15.

Cada nueva generación de iPhone ha introducido mejoras significativas en el rendimiento, diseño, características y capacidades tecnológicas, con mejoras continuas en el hardware y el software que han consolidado a Apple como una de las empresas líder en el mercado de los teléfonos móviles. Por ejemplo, el iPhone 3G introdujo la conectividad 3G y el lanzamiento de la App Store, que revolucionó el acceso y uso de los usuarios a las aplicaciones móviles, o el iPhone X que inauguró un nuevo diseño con reconocimiento facial.

3.4.6. NUEVAS LÍNEAS DE PRODUCTOS

Apple ya había revolucionado la industria de la tecnología con el éxito de productos como el iPod y el iPhone estableciendo una base sólida de clientes y reputación. Estos éxitos previos proporcionaron a Apple un cimiento para expandir su línea de productos y explorar nuevas categorías de dispositivos.

En la década de los 2000, destacaba una creciente popularidad de las tabletas táctiles, por lo que Apple identificó la oportunidad de innovar en esta área. Los avances en tecnología móvil y táctil permitieron la creación de un dispositivo como el iPad que proporcionara una experiencia táctil intuitiva y una amplia gama de funciones.

El iPad surgió como resultado de estos antecedentes y se presentó oficialmente el 27 de enero de 2010. Se lanzó como una combinación entre teléfono inteligente y la funcionalidad de un ordenador portátil.

Destacó por su diseño elegante, con una estética moderna. Su pantalla táctil de alta resolución, ideal para consumir contenido multimedia, leer o navegar por internet.

Además, la disponibilidad de una gran variedad de aplicaciones, desde aplicaciones de productividad hasta juegos, herramientas de edición y aplicaciones educativas.

El impacto del iPad en los medios de comunicación fue significativo, transformando la manera en la que los usuarios consumen contenido digital. Los medios de comunicación, incluyendo la televisión y el periodismo, se vieron obligados a adaptarse al comportamiento de los clientes y desarrollar plataformas y contenidos específicos para las tabletas.

Durante este periodo, las ventas de la compañía continuaron aumentando significativamente de manera constante, además Apple continuó expandiendo su presencia internacional, haciendo que la demanda de sus productos creciera globalmente. Apple también lanzó varias actualizaciones de productos durante ese periodo, incluyendo nuevas versiones de sus ordenadores Mac, como el MacBook Air, así como actualizaciones de software como el iOS 4.

Para comprender cómo han evolucionado las ventas a nivel internacional de Apple desde el año 2000, momento posterior a la vuelta de Steve Jobs a la compañía y periodo marcado por varios hitos importantes, como el lanzamiento del iPod en 2001 y el iPhone en 2007. Los datos han sido extraídos de un gráfico desarrollado por Statista, plataforma de estadísticas e informes de mercado que recopila datos de fuentes confiables.

Durante el periodo de 2000 a 2016, Apple experimentó un crecimiento gradual notable en sus ingresos, impulsado por el lanzamiento exitoso de productos innovadores, como el iPod, iPhone y iPad. Estos productos se convirtieron en iconos de la industria tecnológica y generaron ingresos masivos para la empresa.

A medida que la tecnología iba avanzando, surgieron servicios de almacenamiento en la nube que permitían a los usuarios almacenar y acceder a datos de forma remota a través de internet. Empresas como Amazon, Google y Microsoft comenzaron a ofrecer servicios de almacenamiento en la nube a principios de la década de 2000. Por lo que la idea de Steve Jobs para la siguiente oleada de la era digital era desplazar el núcleo digital a la nube.

En los primeros años el crecimiento en sus ingresos era prácticamente constante, impulsado principalmente por el lanzamiento del iPod en 2001, junto con la expansión de la iTunes Store.

Los años siguientes, desde 2007 hasta la muerte de Steve Jobs en 2011, fueron testigos del lanzamiento del iPhone en 2007 lo que supuso una fuente de ingresos importante ya que revolucionó la industria de los teléfonos inteligentes. A partir de ese momento, cada nueva generación de productos Apple, incluidas nuevas versiones del iPhone, el lanzamiento del iPad en 2010 y del iCloud en 2011 ha contribuido muy notablemente al crecimiento continuo de los ingresos de la empresa.

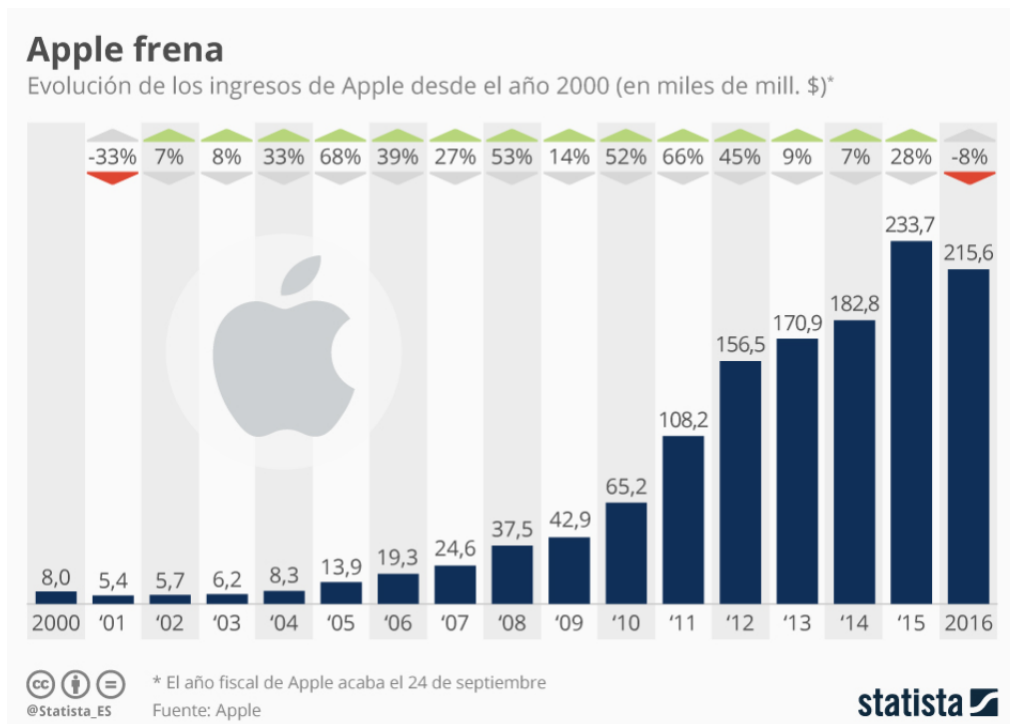
En 2008, Apple dio pasos en falso lanzando MobileMe, un servicio de sincronización en la nube que supuestamente permitía la sincronización de correos electrónicos, contactos y calendarios entre los dispositivos Apple. Sin embargo, era costoso, complejo, los dispositivos no se sincronizaban correctamente y se perdían contactos y correo; ante los problemas de confiabilidad y las críticas resultó un fracaso.

Durante la Conferencia Mundial de Desarrolladores de Apple, en junio de 2011, como señala Isaacson (2011), Steve Jobs anunció iCloud como el sucesor de MobileMe. Se presentó como un servicio en la nube más avanzado con almacenamiento de datos más amplio y funciones de sincronización entre dispositivos Apple.

iCloud ofrece una variedad de servicios, desde almacenamiento de archivos con iCloud Drive, hasta almacenamiento de fotos y vídeos con iCloud Photos, copias de seguridad automáticas de dispositivos con iCloud Backup, gestión de contraseñas con iCloud Keychain y mucho más. Los usuarios pueden acceder a sus datos iCloud desde cualquier dispositivo Apple y mantenerlos sincronizados. En resumen, ofrece a los usuarios una forma segura de almacenar y acceder a sus datos desde cualquier dispositivo Apple.

Durante los años posteriores, Apple continuó experimentando un crecimiento significativo en sus ingresos. La expansión internacional contribuyó significativamente al éxito de la compañía. A pesar del aumento de la competencia en el mercado, la empresa ha conseguido mantener su posición en el mercado, con la introducción de nuevos productos como el Apple Watch en 2014, nuevas versiones de los productos ya existentes y la diversificación de servicios como el Apple Music que han ayudado a continuar incrementando los ingresos y mantener la empresa en un alto nivel.

Gráfico 4.1. Evolución de los ingresos de Apple desde el año 2000



Fuente: Statista

CAPÍTULO 4
STEVE JOBS: INSPIRACIÓN,
FILOSOFÍA Y HUELLA

4.1. FALLECIMIENTO DE JOBS Y TRAYECTORIA ACTUAL DE APPLE

En octubre de 2003, Jobs había sido diagnosticado de un tumor pancreático, en lugar de someterse de inmediato a una cirugía para extirpar el tumor, optó por explorar terapias naturales.

A medida que avanzaba la enfermedad, el tumor pancreático se iba expandiendo, lo que requirió que se sometiera a una cirugía en 2004 para extirparlo. Sin embargo, Jobs se enfrentó a otra crisis de salud cuando se reveló que necesitaba un trasplante de hígado debido a complicaciones relacionadas con su enfermedad, se sometió al trasplante ese mismo año.

Durante este periodo de tratamiento y recuperación, Jobs tomó múltiples bajas médicas, lo que generó especulaciones sobre su salud y capacidad para dirigir Apple. La falta de transparencia sobre su estado de salud alentó aún más las especulaciones en los medios y entre los inversores sobre el futuro de la empresa.

A pesar de su estado, Jobs regresó a Apple en junio de 2009 y continuó liderando la empresa hasta su renuncia en agosto de 2011. Durante este tiempo supervisó el lanzamiento de productos icónicos y siguió siendo una figura influyente en la toma de decisiones de la compañía.

Tim Cook, que había sido director de Operaciones de Apple desde 1998, asumió el cargo de Steve Jobs. Previamente, trabajó en Compaq y en IBM, donde adquirió conocimientos de gestión y logística que posteriormente aplicó en Apple.

Steve Jobs falleció el 5 de octubre de 2011, a la edad de 56 años, debido a complicaciones relacionadas con su enfermedad, provocó una profunda conmoción y tristeza en todo el mundo. Esta noticia afectó no sólo a la industria tecnológica, sino también a personas de diferentes ámbitos que admiraban su trabajo y visión.

Muchas figuras de la industria tecnológica, incluyendo personas influyentes como Bill Gates, así como los propios consumidores de productos Apple, expresaron sus condolencias. Las redes sociales se llenaron de mensajes de tristeza y los medios de comunicación destacaron su trayectoria profesional y sus contribuciones a la tecnología y al mundo empresarial.

En la sede principal de Apple en Cupertino, California, se llevó a cabo un emotivo homenaje donde empleados y ejecutivos de la compañía se reunieron para rendir tributo a Jobs y recordar su impacto duradero en la empresa, reflejado en 2011 en un artículo de *La Vanguardia* (<https://www.lavanguardia.com/tecnologia/20111017/54232029818/las-apple-store-cerraran-una-hora-el-miercoles-como-homenaje-a-steve-jobs.html>).

Tras el fallecimiento de Steve Jobs, Apple experimentó una transición significativa en su liderazgo y estrategia empresarial. A pesar de que la influencia y visión de Jobs han perdurado en la empresa, su ausencia marcó el inicio de una nueva era para la empresa, en la que la dirección tenía que mantener el legado y éxito que Jobs había establecido. Como señala Isaacson (2011), Jobs fue una figura central en la historia de Apple y su visión innovadora y enfoque en la calidad, simplicidad y enfoque del usuario influyeron profundamente en la cultura de la empresa.

Según Lashinsky (2012), quien ha investigado en profundidad el funcionamiento interno de Apple, la ausencia de Jobs dejó un vacío significativo en la empresa, dado que su visión y liderazgo habían sido pilares fundamentales en su éxito. Ante este desafío, la empresa tuvo que buscar un nuevo rumbo bajo el liderazgo de Tim Cook.

Tim Cook asumió el cargo de director general con la responsabilidad de liderar la compañía en esta nueva etapa, manteniendo al mismo tiempo el enfoque en la innovación, la calidad y la experiencia del usuario que había caracterizado a Apple durante la era de Jobs. Cook se comprometió a mantener los altos estándares de Jobs, al tiempo que promovía un enfoque más colaborativo y centrado en el equipo dentro de la empresa.

A pesar de las preocupaciones iniciales sobre el futuro de Apple tras la ausencia de Jobs, la empresa demostró una notable resiliencia y capacidad de adaptación. Cook permitió a la empresa continuar lanzando nuevos productos y perfeccionando los existentes.

Además, expandió su enfoque más allá del hardware y se centró en la diversificación de servicio. Cook lideró el lanzamiento de importantes servicios como el Apple Pay en 2014, el Apple Music en 2015 y el Apple TV+ en 2019. Estos servicios han complementado el hardware de la empresa y han proporcionado nuevas fuentes de ingresos para la compañía.

A pesar de la ausencia de Steve Jobs, su legado y visión han continuado influyendo en la empresa. Tim Cook ha mantenido su enfoque en la creación de productos, en la calidad y experiencias que mejoran la vida de los usuarios. Actualmente, en 2024, Apple se encuentra en una posición destacada en la industria de la tecnología.

A partir de la recopilación de los datos subidos por Apple en sus resultados trimestrales de los últimos años desde que Steve Jobs falleció he desarrollado la tabla siguiente con el objetivo de ver cómo han evolucionado los ingresos de la compañía desde que la figura de Jobs no está.

Gráfico 4.1. Evolución de Apple desde el fallecimiento de Steve Jobs hasta 2023

	INGRESO		INGRESO		INGRESO		INGRESO	TOTAL	
ene-11	\$ 26.740	abr-11	\$ 24.670	jul-11	\$ 28.570	oct-11	\$ 28.270	\$ 108.250	2011
ene-12	\$ 46.300	abr-12	\$ 39.200	jul-12	\$ 35.000	oct-12	\$ 36.000	\$ 156.500	2012
ene-13	\$ 54.500	abr-13	\$ 43.600	jul-13	\$ 35.300	oct-13	\$ 37.500	\$ 170.900	2013
ene-14	\$ 57.600	abr-14	\$ 45.600	jul-14	\$ 37.400	oct-14	\$ 42.100	\$ 182.700	2014
ene-15	\$ 74.600	abr-15	\$ 58.000	jul-15	\$ 49.600	oct-15	\$ 51.500	\$ 233.700	2015
ene-16	\$ 75.900	abr-16	\$ 50.600	jul-16	\$ 42.400	oct-16	\$ 46.900	\$ 215.800	2016
ene-17	\$ 78.400	abr-17	\$ 52.900	jul-17	\$ 45.400	oct-17	\$ 52.600	\$ 229.300	2017
ene-18	\$ 88.300	abr-18	\$ 61.100	jul-18	\$ 53.300	oct-18	\$ 62.900	\$ 265.600	2018
ene-19	\$ 84.300	abr-19	\$ 58.000	jul-19	\$ 53.800	oct-19	\$ 64.000	\$ 260.100	2019
ene-20	\$ 91.800	abr-20	\$ 58.300	jul-20	\$ 59.700	oct-20	\$ 64.700	\$ 274.500	2020
ene-21	\$ 111.400	abr-21	\$ 89.600	jul-21	\$ 81.400	oct-21	\$ 83.400	\$ 365.800	2021
ene-22	\$ 123.900	abr-22	\$ 97.300	jul-22	\$ 83.000	oct-22	\$ 90.146	\$ 394.346	2022
ene-23	\$ 117.200	abr-23	\$ 94.800	jul-23	\$ 81.800	oct-23	\$ 89.500	\$ 383.300	2023

Fuente: creado por mí a través de datos publicados por Apple

Cifras aproximadas en miles de millones de dólares

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Apple

Desde la muerte de Steve Jobs en 2011, Apple ha mantenido un patrón de crecimiento significativo en sus ingresos, con variaciones estacionales que reflejan tendencias de compra específicas, como la Navidad, que impulsa un aumento en las ventas de los

productos en general. Además, eventos específicos, como el lanzamiento de nuevos productos o actualizaciones importantes también han tenido un impacto notable en los ingresos de la compañía, por ejemplo, en 2019 con el lanzamiento del iPhone 11 en septiembre, las compras se vieron incrementadas en el primer trimestre de Apple que abarca desde octubre hasta diciembre; teniendo en cuenta que su año contable finaliza a finales de septiembre.

Al observar los datos año tras año, se observa un crecimiento sostenido en los ingresos totales de Apple, destacando algunos años con un crecimiento especialmente fuerte como 2015, 2018, 2020, 2021 y 2022, mientras que el resto de los años han experimentado un crecimiento más moderado o incluso una ligera disminución en los ingresos.

En resumen, tras la muerte de Steve Jobs, los datos de ingresos de Apple muestran un crecimiento positivo a lo largo del tiempo, lo que indica una sólida posición financiera de la empresa en el mercado tecnológico que se mantenido durante los últimos años. Apple ha continuado su trayectoria de éxito y ha continuado aumentando en el mercado tecnológico. A pesar de la pérdida de esta figura icónica, la empresa ha conseguido mantener un patrón de crecimiento en sus ingresos anuales. A lo largo de los años, la compañía ha demostrado su capacidad para adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio y seguir manteniendo una posición relevante en la industria tecnológica incentivado por su enfoque en la innovación, la calidad y la experiencia del usuario.

4.2. FILOSOFÍA EMPRESARIAL

Steve Jobs, reconocido como un icono de la industria tecnológica, no solo dejó un legado de innovación tecnológica durante su trayectoria profesional, sino que también estableció una filosofía empresarial que continúa influyendo en la estrategia y dirección de la compañía.

La visión empresarial de Steve Jobs en Apple se desarrolló en base a tres pilares fundamentales: simplicidad, innovación y experiencia del usuario. Desde los inicios de la empresa, Jobs demostró una obsesión por la simplicidad, reflejada en todos los aspectos de los productos de Apple, característica destacada por Segall (2012). Desde el diseño minimalista hasta la interfaz de usuario intuitiva, cada elemento se seleccionaba con detalle para ofrecer una experiencia sin complicaciones al usuario.

La atención meticulosa a la experiencia del usuario se reflejaba en cada aspecto de los productos como señala Lashinsky (2012). La prioridad de Jobs era garantizar a los consumidores que los productos de Apple fueran sencillos de utilizar y emocionantes de disponer, reflejado desde el embalaje hasta el uso del software, donde cada detalle se diseñaba teniendo en cuenta al usuario final.

Kahney (2008) destaca cómo Jobs comprendía que la innovación era un punto crucial en un mercado tan saturado como el de la tecnología. Por ello, desarrolló productos revolucionarios como el iPhone y el iMac, que no sólo eran atractivos visualmente, sino también funcionales y disruptivos en sus respectivas categorías.

La filosofía empresarial de Jobs se reflejó tanto en el diseño y desarrollo de productos como en la estrategia global de la compañía. Sus principios fundamentales, centrados en la simplicidad, innovación y experiencia del usuario, continúan guiando las decisiones estratégicas de Apple.

El liderazgo de Steve Jobs en Apple fue un factor primordial en la formación de la cultura corporativa de la compañía. Jobs estableció un patrón para los productos de Apple que se ha mantenido hasta el momento.

Según Isaacson (2011), Jobs era conocido por su carisma y su capacidad para cautivar a las audiencias tanto en presentaciones de productos en los eventos de Apple, como más allá, por ejemplo, en la graduación de su hijo en Standford en 2005 dio una charla emblemática que cautivó al público.

El fenómeno de Jobs como figura mediática mundial se vio reflejado en la cobertura constante por parte de los medios de comunicación que recibía cada aparición y movimiento suyo. Además, Jobs era una figura pública con gran carisma cuyas apariciones públicas eran seguidas con entusiasmo por gran cantidad de gente a escala mundial.

Como señala Biddle (<https://objetivismo.org/la-filosofia-de-vida-de-steve-jobs/>), la filosofía que perseguía Jobs era la de obtener una motivación y pasión por las actividades que se realizan, afrontar los desafíos y mantener una actitud positiva ante ellos. Todo ello reflejado en el discurso que pronunció en la ceremonia de graduación de la Universidad de Standford en 2005, ejemplo de su filosofía personal y empresarial. Particularmente, en relación con lo mencionado, una de las partes que más me impactó es su mención al despido de Apple como una oportunidad para crecer personal y profesionalmente: *“Estoy bastante seguro de que nada de esto habría ocurrido si no me hubieran echado de Apple. Creo que fue una medicina horrible, pero supongo que el paciente la necesitaba. A veces, la vida te da en la cabeza con un ladrillo. No pierdas la fe. Estoy convencido de que la única cosa que me mantuvo en marcha fue mi amor por lo que hacía. Tienes que encontrar qué es lo que amas. Y esto vale tanto para nuestro trabajo como para sus aficiones. El trabajo va a llenar gran parte de sus vidas, y la única forma de estar realmente satisfecho es hacer lo que consideras un trabajo genial. Y la única forma de tener un trabajo genial es amar lo que haces. Si aún no lo has encontrado, debes seguir buscando. No se conformen”* (Jobs, 2005). Su mensaje sobre la importancia de perseguir los sueños y amar lo que haces es un recordatorio de que con esfuerzo y pasión se pueden alcanzar metas ambiciosas en la vida.

En resumen, Steve Jobs no era conocido sólo en el ámbito empresarial, sino que también abarcaba la atención del público en general. Su carisma, visión y liderazgo lo convirtieron en un líder reconocido a nivel mundial dejando un impacto duradero en el mundo de la tecnología y más allá.

4.3. LEGADO DE STEVE JOBS Y APPLE

El legado de Steve Jobs en la industria tecnológica es innegable y su influencia sigue resonando en numerosas empresas incluso después de su fallecimiento.

En palabras de Isaacson (2011, p. 696), biógrafo autorizado de Jobs, “Su búsqueda de la perfección lo llevó a su obsesión por que Apple mantuviera un control integral de todos y cada uno de los productos que creaba”. Buscaba la perfección en todo momento y lo reflejaba en su obsesión porque la compañía mantuviera un control integral de todos los productos que desarrollaba. Jobs no sólo creó productos, sino que también moldeó experiencias.

Entendía la importancia de fusionar la tecnología con las artes liberales, como destaca en su obra *Lashinky* (2012), lo que resultó en productos que además de ser funcionales, eran estéticamente atractivos y fáciles de usar. Este enfoque ha influido en compañías como Google y Microsoft, que han puesto más énfasis en el diseño y en la experiencia del usuario en sus productos y servicios.

Jobs fomentaba un ambiente donde la originalidad y la calidad eran valores fundamentales. Por ello, el empresario creía en la importancia de rodearse de personas con talento y apasionadas que compartieran su misma visión. Este enfoque creó cierta presión en determinados momentos, pero mantenía a los empleados inspirados a ser la mejor versión de sí mismos.

Según Galán (2021), su trayectoria en empresas como Apple, Disney, Pixar y NeXT ha permitido la introducción de productos revolucionarios a la industria tecnológica, del cine y de la música.

Revolucionó la industria de los ordenadores con el Macintosh y de los móviles con el iPhone, productos que siguen siendo icónicos en la actualidad; pero, también consiguió reavivar la industria de la música y mitigar la piratería con el lanzamiento del iPod y de iTunes Store. Pixar, con la colaboración de Jobs, también transformó la industria del cine.

La muerte de Steve Jobs en 2011 planteó preguntas sobre el futuro de Apple y su posicionamiento en el mercado. Tim Cook, quien asumió su puesto de director general, ha mantenido el legado de Jobs vivo en la cultura de la empresa, Apple ha continuado lanzando productos icónicos y desarrollando innovaciones significativas.

El legado de Jobs en la industria de la tecnología sigue siendo visible en la forma en la que determinadas empresas abordan el diseño de productos, la innovación y la experiencia del usuario. Apple ha logrado mantener y evolucionar su legado centrándose en el diseño de alta calidad, la innovación continua y la integración vertical, al tiempo que adapta su enfoque a la evolución del mercado y la tecnología, priorizando también la sostenibilidad, responsabilidad social y diversidad. Si bien la ausencia de Jobs se siente en la empresa y en la industria tecnológica, su espíritu innovador y visión perduran en los productos y estrategias de Apple.

CONCLUSIONES

En el análisis realizado en este Trabajo, se ha profundizado en aspectos vinculados con la vida y la trayectoria de Steve Jobs, así como el desarrollo de Apple y las estrategias claves que contribuyeron a su éxito. Este estudio ha permitido extraer varias ideas significativas:

- 1. La relación entre el contexto histórico y las decisiones empresariales de Steve Jobs.** El análisis del contexto histórico revela cómo los acontecimientos del periodo de 1960 a 1990 en Estados Unidos influyeron en las decisiones estratégicas de Steve Jobs. Desde la agitación social de los años 60, caracterizada por movimientos de cambio, que influyó en la mentalidad de Jobs; hasta el auge tecnológico de los años 80 y 90 que proporcionó el entorno para desarrollar productos revolucionarios. Jobs supo aprovechar las oportunidades que surgieron y enfocar así el rumbo de Apple.
- 2. Innovación y calidad.** Steve Jobs destacó por su enfoque innovador y su búsqueda constante de la calidad en todos los aspectos de los productos. Este conjunto de habilidades le permitió desarrollar productos que cumplían las necesidades de los consumidores y superaban sus expectativas.
- 3. Perfeccionismo y control integral.** Su obsesión por la perfección y el control total sobre todos los aspectos de los productos de Apple propiciaron el éxito de la empresa. Sin embargo, esta búsqueda implacable de la perfección generó conflictos internos en ocasiones, ya que Jobs tenía la necesidad de que todo se desarrollara exactamente según su visión.
- 4. Visión de futuro.** Resaltó por su habilidad para anticipar las necesidades de los consumidores y diseñar productos revolucionarios que revolucionaron la industria. Por ejemplo, su visión de crear una plataforma de venta de música digital en un momento en el que la música digital cobraba cada vez más importancia llevó al lanzamiento del iPod y al desarrollo de iTunes, que transformaron la forma en que las personas consumen la música.
- 5. Impacto en la Sociedad.** El legado de Jobs va más allá de la industria tecnológica; su influencia se ha extendido a la sociedad y la cultura empresarial en general. Apple además de crear productos innovadores ha establecido un modelo a seguir para otras empresas en términos de diseño y experiencia del usuario, influyendo en cómo se percibe y utiliza la tecnología en la vida diaria.
- 6. La experiencia del usuario.** Apple ha destacado por su enfoque en la simplicidad, el diseño elegante y la atención meticulosa a los detalles de sus productos. Esto ha contribuido a generar una mayor satisfacción entre los clientes, lealtad de los usuarios y éxito comercial de la compañía.
- 7. La transformación de Apple como ejemplo de éxito empresarial.** El ascenso de Apple desde sus humildes comienzos en un garaje hasta convertirse en una de las empresas más valiosas del mundo es un testimonio del éxito empresarial. Bajo el liderazgo de Steve Jobs, Apple ha demostrado una capacidad única para innovar y adaptarse a los continuos cambios del mercado.

8. Lecciones aprendidas de la carrera de Steve Jobs aplicables al mundo empresarial actual. El estudio de la vida de Jobs ofrece valiosas lecciones que se pueden aplicar al contexto empresarial contemporáneo. Entre ellas se incluyen la importancia de la innovación constante, el enfoque en la calidad y experiencia del usuario, así como la motivación y pasión por las actividades y trabajo que realizas, afrontar los desafíos y mantener una actitud positiva ante estos.

En conclusión, el legado de Steve Jobs y la creación de Apple representan mucho más que el éxito comercial de una empresa tecnológica. Su biografía recopila una serie de lecciones sobre innovación, liderazgo y enfoque hacia a los productos que trascienden en la industria y sirven como inspiración para diversos empresarios. La importancia del contexto histórico en el que se ha desarrollado la empresa y ha crecido Steve Jobs destacan la necesidad de comprender el entorno en el que se opera e irse adaptando a los cambios. Jobs, además de revolucionar la forma que percibimos la tecnología, dejó un impacto duradero en la cultura empresarial y en la sociedad en general.

REFERENCIAS

Bibliografía

Brenner, R. (2002). *La expansión económica y la burbuja bursátil*. Madrid: Akal.

Castells, M. (2009). *Comunicación y poder*. Madrid: Alianza.

Isaacson, W. (2011). *Steve Jobs*. Madrid: Debate.

Jenkins, P. (2012). *Breve historia de Estados Unidos*. Madrid: Alianza.

Lashinsky, A. (2012). *Apple. El legado de Steve Jobs: La verdad sobre cómo funciona la empresa más admirada y hermética de Estados Unidos*. Madrid: Aguilar.

Kahney, L. (2008). *En la cabeza de Steve Jobs: la mente detrás de Apple*. Barcelona: Gestión 2000.

Moritz, M. (2011). *Steve Jobs & Apple: La creación de la compañía que ha revolucionado el mundo*. Barcelona: Alba.

Segall, K. (2012). *Increíblemente simple: La obsesión que ha llevado a Apple al éxito*. Barcelona: Planeta.

Recursos electrónicos

Biddle (s.f.) La filosofía de vida de Steve Jobs. Objetivismo.org. <https://objetivismo.org/la-filosofia-de-vida-de-steve-jobs/>

Espinosa (2016). La Era de la Información. ATI Tecnología Integrada. <https://tecnologiaintegrada.com.mx/2016/10/24/la-era-la-informacion/>

Galán (2021). El legado de Steve Jobs perdura 10 años después de su adiós: productos, innovaciones e inspiración con los que revolucionó la industria e influyó sobre millones de personas. Business Insider. <https://www.businessinsider.es/legado-steve-jobs-sigue-revolucionando-mundo-10-anos-despues-942347>

Gasperini (s.f). 15 de agosto de 1971: el “Nixon Shock”: del sistema cambiario de Bretton Woods al Sistema de tipos de cambio flotantes. Efemérides IRI. <https://www.iri.edu.ar/index.php/2020/08/15/el-nixon-shock-del-sistema-cambiaro-de-bretton-woods-al-sistema-de-tipos-de-cambio-flotantes/>

Jobs (2005). Discurso en Standford. https://www.youtube.com/watch?v=HHkJEz_HdTg

La Vanguardia (2011). Las Apple Store cerrarán una hora el miércoles como homenaje a Steve Jobs. <https://www.lavanguardia.com/tecnologia/20111017/54232029818/las-apple-store-cerraran-una-hora-el-miercoles-como-homenaje-a-steve-jobs.html>

Montagut (2021). Lyndon B. Johnson y la great society. Eduardo Montagut. <https://www.eduardomontagut.es/mis-articulos/historia/item/1895-lyndon-b-johnson-y-la-great-society.html>

Otero (2019). Pixar, un éxito con el toque George Lucas, Steve Jobs y Disney. Forbes México. <https://www.forbes.com.mx/pixar-un-exito-con-el-toque-george-lucas-steve-jobs-y-disney/>

Rus (2019). Los siete secretos de productividad de Steve Jobs que aplicaba en su día a día. Applesfera. <https://www.applesfera.com/curiosidades/siete-secretos-productividad-steve-jobs-que-aplicaba-su-dia-a-dia>

Rus (s.f.) Reagonomics. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/reagonomics.html>