

EDITORIAL**La evolución del capital intelectual y las nuevas corrientes****M. Garcia-Parra¹, P. Simo² y J.M. Sallan¹****Resumen:**

El volumen de inversiones no tangibles realizadas por las empresas en todo el mundo ha crecido extraordinariamente en la segunda mitad del siglo pasado y continúa creciendo en este siglo, por lo que conocer la naturaleza económica de los intangibles, identificarlos y medirlos se ha convertido en un foco de interés para gerentes, inversores, analistas financieros y, en general, para quienes tienen intereses comprometidos en la marcha de las empresas. En la presente editorial se analiza la evolución que ha tenido el estudio del capital intelectual definido como el conjunto de intangibles de la empresa, desde sus inicios a principios de la pasada década de los noventa, hasta las nuevas tendencias donde aparece como diferencia entre activos intangibles y pasivos intangibles.

Palabras clave: capital intelectual, activo intangible, gestión del capital intelectual, normas de contabilidad internacional, pasivo intangible.

Title: From the Editors: The evolution of the intellectual capital and new tendencies

Abstract:

The volume of non tangible investments undertaken by firms has grown extraordinarily in the second half of the twentieth century, and it keeps growing in the present century. For that reason, issues related with the economic nature of intangibles, its identification and measurement are among the main interests of managers, investors, financial analysts and the rest of constituencies with interests in organizations. In this editorial, we review the evolution of the research about intellectual capital, defined as the set of intangibles of the firm, from its beginnings

at the start of the nineties, to the most recent contributions, where it is defined as the difference between intangible assets and intangible liabilities.

Keywords: intellectual capital, intangible assets, intellectual capital management, international accounting standards, intangible liabilities.

1. Introducción

Desde que el recientemente fallecido J. K. Galbraith introdujo en 1969 el término capital intelectual (según Bontis, 1999), ha habido un largo desarrollo en este campo de investigación, perfilándose como el conjunto de activos intangibles de la empresa de naturaleza social, relacional y estructural. El resultado ha sido no menos de treinta metodologías para esta función (Andriessen, 2004), aunque con escaso grado de acumulación de conocimiento, pero sí con cierto éxito entre la comunidad empresarial -en 2001, el 52,3% de las empresas cotizadas en la Bolsa de Madrid presentaban información voluntaria sobre capital humano (Villacorta, 2006), parte indispensable en la mayoría de modelos de capital intelectual-. Por tanto, podemos afirmar que los empresarios españoles valoran la aplicación de modelos de medición de intangibles (Ordoñez, 2003; Garcia-Ayuso, 2003), aunque el grado de desarrollo de estas técnicas en España esté aun lejos del de los países escandinavos, que gozan de un mayor desarrollo (Bukh and Johanson, 2003). Este creciente interés ha llevado a los académicos a crear una comunidad científica en torno a estas cuestiones, agrupada en torno a revistas como *Intangible Capital*, *Journal of Intellectual Capital*, *Intangibles* o *Capital Intelectual*.

A pesar de una aparente estabilización de las contribuciones durante el cambio de siglo, progresivamente se están abriendo nuevas líneas de investigación, en aras de una mayor comprensión. Una de ellas, es la reivindicación por parte de algunos académicos sobre la visión basada en los recursos (Wernerfelt, 1984; Barney, 1986, 1991; Itami, 1987; Amit y Schoemaker, 1993; Teece et al., 1997), centrada históricamente en “la cara” de la moneda y en los factores que contribuyen positivamente a sostener desempeños (Powell, 2001; West y DeCastro, 2001). Es por ello que autores Powell (2001) o West y DeCastro (2001), exponen que no se debe menospreciar el estudio de aquellos factores que su contribución no es

positiva, obteniendo así una visión más amplia (Arend, 2004). No ajeno a ello, en el estudio de los intangibles se han abierto perspectivas en una dirección paralela a través del estudio de los pasivos intangibles, bien como minoración de activos intangibles o bien como obligación (Harvey y Lusch, 1999; Caddy, 2000; Konar et al., 2001; Cañibano, 2002; Rosett, 2003; Porto, 2003; Viedma, 2003; Garcia-Parra et al., 2004b; Simo y Garcia-Parra, 2004; García-Ayuso y Larrinaga, 2004; Lozano y Fuentes, 2005).

Así pues, en esta editorial se realiza un repaso de la evolución de la investigación del capital intelectual y por lo tanto de los intangibles, dividiéndola en dos etapas básicas: la primera en torno a los activos intangibles y la segunda a razón de las nuevas tendencias. Pese a los más de quince años transcurridos desde los primeros estudios fructíferos, parece evidenciarse su largo recorrido, constituyendo aún uno de los retos emergentes en las empresas del siglo XXI. Planteamos así, un texto horizontal con no más pretensión que plasmar algunas de las propuestas de investigación que actualmente están abiertas y que desde esta revista pretendemos incidir especialmente y animar a su desarrollo en todos sus ámbitos.

2. Entorno y área de investigación

El estudio de la estrategia como disciplina, se inició a principios de los años sesenta y, desde entonces, han aparecido diferentes corrientes teóricas. En un primer momento, se concedió igual importancia al atractivo del mercado y a los puntos fuertes de la empresa (Porter 1979). Sin embargo, desde finales de los años setenta y durante la mayor parte de los ochenta, el tema dominante fue el análisis sectorial y de la competencia, que vinculaba el éxito empresarial con las características propias del sector en el que se integra la empresa (Porter 1987).

Frente a estos planteamientos, a mediados de los años ochenta, el análisis estratégico encuentra mayores diferencias de rentabilidad entre empresas pertenecientes al mismo sector que entre empresas de sectores distintos (Rumelt, 1984), y comienza a desplazarse paulatinamente hacia la perspectiva de la empresa basada en los recursos -resource-based view- (Wernerfelt, 1984; Barney 1986, 1991 y 1999; Grant 1991 y 1998; Teece et al 1997).

La Teoría de los Recursos y Capacidades, también denominada enfoque basado en los recursos, considera a la empresa como un cúmulo de recursos que se caracterizan por ser heterogéneos. En palabras de Wernerfelt (1984) “la eficiencia adquirida por la empresa es función de los recursos y capacidades distintivas que la misma controla, y éstos son fuente de sinergia y de ventajas competitivas...”.

Mientras que se ha realizado un progreso considerable en la determinación de por qué ciertos recursos, una vez adquiridos, pueden ser la fuente de una ventaja competitiva sostenible, sólo recientemente se ha progresado en la identificación de cómo las empresas adquieren esos recursos por primera vez. Ha surgido una teoría de los recursos dinámica en la que el conocimiento acumulado a lo largo de la vida de la empresa influye en su capacidad para valorar, de forma correcta, los nuevos recursos y capacidades (Cohen y Levinthal, 1990) y/o reconfigurar los existentes (Teece et al, 1997) para enfrentarse a un entorno turbulento e incierto.

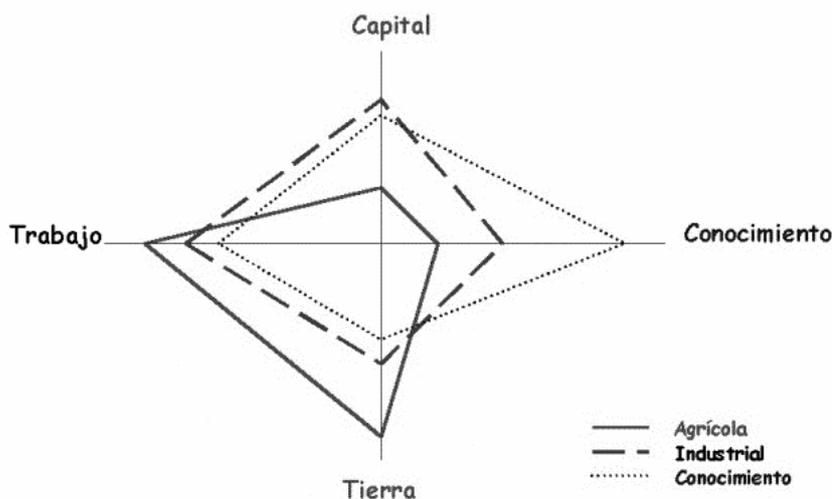


Figura 1. Factores de creación de riqueza.
Fuente: Savage (1991)

En esta línea y tal como señaló Savage (1991), los cuatro factores de creación de riqueza en una economía han sido tradicionalmente los recursos naturales, el trabajo, el capital y el conocimiento; pero la importancia relativa de cada uno de ellos ha ido variando con el tiempo. En la figura 1, se puede apreciar cómo el conocimiento se ha convertido, en las economías de finales del siglo XX y de principios del siglo XXI, en la fuente principal de creación de riqueza, y cada vez más se va abriendo paso la afirmación de Prusak (1996), que la fuente principal de creación de ventajas competitivas de una empresa reside fundamentalmente en sus

conocimientos o más concretamente en lo que sabe, en cómo usa lo que sabe y en su capacidad de aprender cosas nuevas pertinentes a la organización.

Desde esta perspectiva -visión basada en el conocimiento-, la clave de un proceso transaccional de formación de la estrategia exitoso consiste en desarrollar la capacidad organizativa de adquirir, crear acumular y explotar el conocimiento. De entre las numerosas contribuciones de los teóricos de la *gestión del conocimiento*, sin pretensión de exhaustividad, pueden citarse:

- La ampliación del marco de aprendizaje estableciendo, que además de aprender mediante la acumulación de conocimientos obtenida a partir de una determinada representación de la organización -aprendizaje de bucle simple-, cabe el aprendizaje acerca de cómo se aprende "aprendizaje de bucle doble" (Argyris y Schön 1978)
- El aprendizaje entendido como creación de conocimiento. Para Nonaka y Takeuchi (1995), comprender certeramente los procesos de creación de conocimiento exige reconocer la importancia del conocimiento tácito -aquello que se conoce implícitamente-, y sus diferencias con el conocimiento explícito
- El Capital Intelectual que representa la perspectiva estratégica de la medición y comunicación de los activos intangibles creados o poseídos por la organización

El volumen de inversiones no tangibles realizadas por las empresas en todo el mundo ha crecido extraordinariamente en la segunda mitad del siglo pasado y continúa creciendo en este siglo, por lo que el conocimiento de la naturaleza económica de los intangibles, su identificación y su medición se han convertido recientemente en preocupaciones prioritarias para gerentes, inversores, analistas financieros, analistas de riesgos y, en general, para quienes tienen intereses comprometidos en la marcha de las empresas.

Desde que el término capital intelectual empezó a resurgir con fuerza, a principios de la pasada década de los noventa en Estados Unidos y Suecia, ha ido evolucionando -véase la evolución más destacada hasta principios de este siglo tabla 1- en un intento de medir el valor del conocimiento de la empresa en sus distintos ámbitos: las personas -inteligencia humana-, la organización -el know-how

de la empresa, las patentes y las marcas- y del reconocimiento del mercado a través de sus *outputs* -satisfacción de una cartera de clientes- y de su capital social.

Período	Progreso
A principios de 1980	Nociones generales del valor intangible.
A mitad de 1980	La edad de "la información" toma la iniciativa y el espacio entre el valor contable y el mercado se amplía notablemente para muchas compañías.
A finales de 1980	Primeros intentos realizados por especialistas para construir las bases para medir el capital intelectual (Sveiby, 1988).
A principios de 1990	Iniciativas sistemáticas para medir e informar del capital intelectual al exterior (e. g. Celemi y Skandia; SCSI, 1995). En 1990 Skandia AFS designa como "Director de capital intelectual" a Leif Edvinsson. Esta es la primera vez que el papel de manejar el capital intelectual es elevado a una posición formal, con un aire de legitimidad corporativa. Kaplan y Norton introducen el concepto de cuadro de mando integral (1992). El cuadro de mando evolucionado alrededor de la premisa de "lo que usted mide es lo que usted obtiene".
A mitad de 1990	Nonaka y Takeuchi (1995) presenta su trabajo sumamente influyente en "La compañía creadora de conocimiento". Aunque el libro concentrado en el conocimiento, la distinción entre el conocimiento y el capital intelectual es suficientemente fina como para hacer que sea un libro relevante en los focos puros del capital intelectual. La herramienta de simulación, Tango, creada por Celemi, se lanza en 1994. Tango es el primer producto extensamente habilitado para la educación ejecutiva en la importancia de los intangibles. También en 1994, un suplemento del informe anual de Skandia se realiza enfocado a la presentación de una evaluación de los stocks de la compañía en capital intelectual. "Visualizando el capital intelectual" genera el interés de otras compañías que procuraran seguir el ejemplo de Skandia (Edvinsson, 1997). Celemi en 1995, usa una "revisión del conocimiento" para ofrecer una evaluación detallada del estado del capital intelectual.
A finales de 1990	El capital intelectual llega a ser un tema popular, con investigadores y conferencias académicas, artículos de trabajo, y otras publicaciones encuentran una audiencia notable. Un número creciente de proyectos a gran escala (p.e. el proyecto de MERITUM; Danés; Stockholm) comienzan, con el objetivo de introducir mayor rigor académico en la investigación del capital intelectual, a estandarizar conceptos y clasificaciones. En 1999, se convoca un simposio internacional en Ámsterdam sobre capital intelectual. En 1999, Harvey y Lusch introducen los pasivos intangibles en el capital intelectual
A principios del 2000	Caddy (2000) define el capital intelectual como diferencia entre activos y pasivos intangibles. Kaplan y Norton (2004) en su libro "Strategic Maps" proporcionan una visión macro de la estrategia de una organización. Andriessen (2004) realiza un estado del arte de los distintos modelos de Capital intelectual. Distintos autores (Konar et al. 2001; Porto 2003; Viedma, 2003; Garcia-Ayuso et al.; 2004) plantean la existencia de los pasivos intangibles en distintos ámbitos de estudio. Arend (2004) estudia los pasivos estratégicos en las empresas.

Tabla 1. Revisión de contribuciones al Capital Intelectual.

Fuente: Petty y Guthrie (2000) y elaboración propia

3. Primera fase en el estudio del Capital Intelectual y/o Intangibles: análisis centrado en los activos intangibles

Desde el principio, el concepto del capital intelectual se ha identificado con el conjunto de activos intangibles que la empresa posee. Por tanto, el estudio del capital intelectual ha consistido básicamente en el estudio de los activos intangibles. Los activos intangibles se han analizado desde múltiples perspectivas (Marr, 2005), con la finalidad principal de proveer modelos de evaluación y medición. De entre la multitud de modelos desarrollados para lograr el objetivo marcado (Andriessen, 2004) presentamos en la tabla 2 los modelos de capital intelectual con mayor impacto a nivel bibliométrico o a nivel empresarial con sus características principales.

Modelos	Objetivos	Tipos de Capital Intelectual	Indicadores de Medición	Aportaciones	Limitaciones
Balanced Business Scorecard Kaplan y Norton (1992)	Medir los resultados a través de indicadores financieros y no financieros	Perspectiva financiera. Perspectiva del cliente. Perspectiva de procesos internos de negocio. Perspectiva del aprendizaje y crecimiento.	Indicadores driver e indicadores output. Indicadores financieros y no financieros.	Visión integral de los sistemas de medición para la gestión	Simplismo causa-efecto
T. Broker Brooking (1996)	El valor del mercado de las empresas es la suma de los activos tangibles y del Capital Intelectual	Activos de mercado. Activos de propiedad intelec. Activos centrados en el individuo (Humanos). Activos de infraestructura.	Indicadores cualitativos	La propiedad Intelectual de la empresa. Relaciona con los objetivos corporativos.	¿Y las relaciones entre los bloques? ¿Y las consideraciones temporales? ¿Y los indicadores cuantitativos?
West Ontario Bontis (1996)	Relaciones causa-efectos entre elementos del Capital Intelectual y entre éste y los resultados empresariales	Capital Humano Capital Estructural Capital Clientes	No se plantean indicadores, solo relaciones	El bloque de Capital Humano es un importante factor explicativo del resto de los elementos	¿Y las relaciones entre los bloques de capital estructural y relacional? ¿Y el horizonte temporal?
Canadian Imperial Bank Saint-Onge (1996)	Relación entre el Capital Intelectual y su medición y el aprendizaje organizacional	Capital Financiero Capital Cliente Capital Estructural Capital Humano	No indicadores	Relaciona aprendizaje con conocimiento	¿Y las explicaciones de las interrelaciones entre los bloques? ¿Y el horizonte temporal? ¿Y los indicadores de medición?

Intangible Assets Monitor Sveiby (1997)	Diferencia entre valor de libros y de mercado	Competencia de los colaboradores Componente interno Componente externo	Tres tipos de indicadores: crecimiento, eficiencia y estabilidad	Relación entre bloques e indicadores	¿Y el horizonte temporal?
Navigator Skandia Edvinsson y Malone (1997)	El valor de mercado de la empresa está integrado por el Capital Financiero y el Capital Intelectual	Enfoque financiero. Enfoque de Clientes. Enfoque Humano. Enfoque de Procesos. Enfoque de renovación y desarrollo.	Propone indicadores y a los indicadores tradicionales añade ratios que evalúan el rendimiento, rapidez y calidad.	Considera los horizontes temporales. El centro del modelo es el enfoque Humano. Aplicación empírica.	Mayor desarrollo de las relaciones entre los bloques y de los indicadores
Intelect Euroform (1998)	Metodología de análisis y propuesta de modelo de medida de Capital Intelectual	Capital Humano. Capital Estructural. Capital Relacional.	Indicadores por bloques y por elementos.	Clasificación y medición del Capital Intelectual. Horizonte temporal. Stocks y flujos.	Mejorar la clasificación. Mayor desarrollo de indicadores de medida.
Direc. por Comp. Bueno (1998)	Dirección Estratégica por Competencias y Capital Intelectual	C. Humano. C. Organizativo. C. Tecnológico. C. Relacional.	No indicadores.	Visión estratégica. Fórmulas.	¿Y el horizonte temporal? ¿Y los indicadores?
Capital Humano Ulrich, D. (1998)	El capital humano es el generador del capital intelectual.	Capital humano.	Competencia Compromiso	Tratamiento en relación al individuo.	No hay indicadores.
The Value Explorer Toolkit. Andriessen y R. Tissen (2000)	Modelo de competencias esenciales.	C. Humano C. Relacional C. Estructura	No hay indicadores.	Valoración monetaria de los intangibles.	Solo considera las competencias esenciales. No aplicable a todas las empresas.
Nova Camisón et al. (2000)	Modelo dinámico. Consideración conjunta de los stocks y flujos.	Capital Humano. Capital Organizativo. Capital Social. Capital de innovación y de aprendizaje.	Indicadores por bloques y por grupos	Permite calcular la variación del Capital Intelectual en dos periodos de tiempo y determina el efecto de cada bloque en los restantes.	Mayor dificultad en su validación empírica
ICBS Viedma (2000)	Modelo dinámico. Considera las competencias y actividades esenciales	Innovación Operaciones	A través de ratios y Benchmarking	Da una visión estratégica.	Complejidad y subjetividad.

Tabla 2. Modelos de Capital Intelectual.

Fuente: Ortiz (2001) y elaboración propia

Bontis (2001) se quejó que en muchos modelos etiquetaban de diferente forma los mismos elementos y Marr *et al.* (2003) analizaron los motivos para crear nuevos métodos de medir el capital intelectual estudiando la evidencia empírica de su eficacia. Se considera que es necesario empezar a mirar como dichos modelos pueden hacer que se entienda mejor el funcionamiento organizativo.

Para lograr una consolidación en los métodos de capital intelectual, Andriessen (2004) sugiere tres pasos:

- clarificar los conceptos existentes, motivos y métodos propuestos
- establecer la eficacia de los métodos propuestos y determinar su rigor
- estandarizar y desarrollar los métodos más prometedores

El autor establece seis categorías de problemas con los que se encuentran los modelos existentes:

La primera categoría, es la noción popular que la gerencia requiere la medida o que la medida conduzca a mejorar la gerencia. Roos *et al.* (1997) establecen la necesidad de obtener un método apropiado de medición cuando dicen: “lo que usted puede medir, usted lo puede manejar y de lo que usted desea manejar, usted necesita medirlo”. Matizando Stewart (2001) modifica la frase y dice: “no puede manejar lo que usted no puede medir”.

Una segunda categoría del problema se basa en la creencia que los recursos intangibles no son manejados correctamente y que merecen más atención por parte de la gerencia. Ésta ha sido la fuerza impulsora de autores como Sveiby (2000) o Edvinsson (1997).

La tercera categoría señalada por Kaplan y Norton (1992) tuvo por objetivo complementar medidas financieras acerca del funcionamiento de la compañía, con medidas operacionales que permitieran la creación de una visión equilibrada de los resultados de la acción tomados y de los conductores del funcionamiento financiero futuro. Esto evoca su deseo de crear una compenetración entre los recursos vitales que determinan el éxito futuro. Estos recursos son a menudo intangibles, y son la base para crear estrategias basadas en recursos.

Una cuarta categoría de problemas es llamada por Marr *et al.* (2003) "evaluación de estrategia y ejecución". Después del funcionamiento de su método durante un par de años, Kaplan y Norton (2004) encontraron un problema más fundamental: cómo unir una estrategia a largo plazo en empresa con acciones a corto plazo. Por lo tanto, el problema cambia de la medición del funcionamiento a la puesta en práctica de la estrategia.

La quinta categoría de problemas se describe como traducción de intención estratégica en acciones. Y la sexta y última consiste en la preocupación por consolidar indicadores diferentes, que permitan una medida de valor de estos intangibles.

Junto a la variedad de modelos, han aparecido iniciativas a nivel contable para poder definir y consensuar las características principales que identifiquen los activos intangibles que han culminando con la NIC 38 destinada a los activos inmateriales o intangibles.

En dicha norma internacional se define el activo intangible o inmaterial como "aquél activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física, que se posee para ser utilizado en la producción o suministro de bienes y servicios, para ser arrendado a terceros o para funciones con la administración de la entidad" (NIC38). Las características que ha de cumplir dicho activo son tres: la identificabilidad -con el fin de poderlo distinguir claramente del fondo de comercio-, el control por parte de la empresa -para poder restringir el acceso de terceras personas- y la generación de beneficios económicos futuros -que incluyen los ingresos procedentes de la venta de productos o servicios, los ahorros de coste y otros rendimientos que se deriven del uso del activo por parte de la empresa-.

Tal como indicó Lev (2003) "La riqueza y el crecimiento en la economía de hoy en día vienen determinados principalmente por los activos intangibles. Los activos materiales y financieros se están convirtiendo en *commodities*, ofreciendo en el mejor de los casos una mediana rentabilidad. Se presenta una discusión sobre las deficiencias informativas que aparecen como resultado de las limitaciones de los sistemas de contabilidad tradicionales para reflejar el valor y el rendimiento de los activos intangibles".

4. Segunda fase en el estudio del Capital Intelectual y/o Intangibles: la consideración del concepto de pasivo intangible

Tal como indica el informe del proyecto Meritum (2001), es preciso tener en cuenta que no todos los intangibles son activos. Existen elementos que representan fuentes de destrucción de riqueza futura que se pueden denominar “pasivos intangibles”. Un ejemplo claro son las contingencias no reflejadas en los estados financieros que algunas empresas se han encontrado como consecuencia de su impacto medioambiental o por un clima laboral enrarecido o conflictivo como consecuencia de la insatisfacción -justificada o no- del personal.

Sin embargo y curiosamente, la mayoría de los investigadores de capital intangible han analizado con detenimiento los activos intangibles -humanos, estructurales y relacionales-, pero raramente han se ha profundizado en la propia naturaleza de los pasivos intangibles -obligaciones intangibles-, dado que se ha escrito poco sobre el particular (Harvey y Lusch 1999; Caddy, 2000).

En un esfuerzo por ampliar y analizar mejor la naturaleza de los intangibles, apareció a finales de los noventa del siglo pasado y principios de este siglo XXI, un nuevo concepto asociado al capital intelectual y al análisis de los intangibles: el pasivo intangible. Desde diversas publicaciones y en un espacio temporal de cinco años se ha empezado a exponer la necesidad de introducir el pasivo intangible como un elemento importante a efectos de modelización. La aparición del término, principalmente se ha expuesto a nivel de citación y/o reivindicación de su existencia, y en un bajo número de artículos; hecho que nos invita a reflexionar y a pensar si estamos ante un nuevo reto emergente que necesita ser analizado utilizando metodologías científicas.

Una muestra, que a pesar de la juventud del concepto, éste está adquiriendo importancia, es que los artículos que hablan de capital intelectual empiezan a introducir el concepto de pasivo intangible. En un análisis realizado en la Base de datos de EMERALD que da acceso a más de 130 revistas multidisciplinares, con especial énfasis en las ciencias sociales y la biblioteconomía, se aprecia un incremento en los artículos relacionados con el tema -véase tabla 3 y gráfico 1-.

Año	C. Intelectual	C. Intelectual y Pasivos
1998	133	3
1999	150	3
2000	213	5
2001	224	11
2002	251	5
2003	303	9
2004	337	14
2005	324	10

Tabla 3. Artículos C.I. y P.I. Emerald 2005

Fuente: Emerald (15/09/2005)

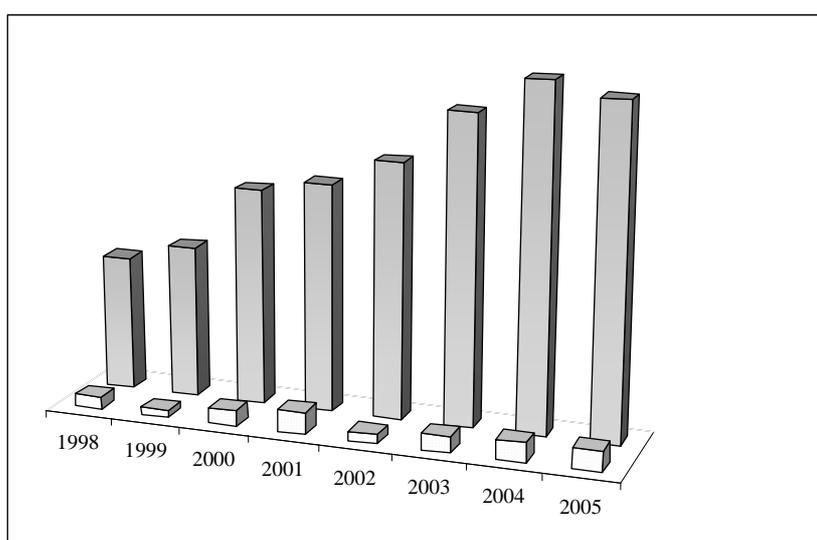


Gráfico 1. Artículos del C.I. y P.I. Emerald 2005

Fuente: Emerald (15/09/2005)

“Hasta ahora, la discusión del capital intangible ha estado enfocada principalmente en el “Debe” del Balance de situación, en su consideración de recursos intangibles y la dirección de estas clases de recursos por las organizaciones. Pero si existen los recursos intangibles, entonces también debe existir su contrapartida contable o “Haber”, que son las obligaciones intangibles. Así pues, el estudio del capital intangible tendría que centrarse no solo en los activos sino también los pasivos. Si en la contabilidad financiera, los capitales propios son igual a activo menos pasivo, al introducir el capital intangible se tiene que replantear la existencia de otra igualdad: capital intangible igual a activos intangibles menos pasivos intangibles” (Garcia-Parra y Simo, 2004b).

El primer antecedente del pasivo intangible se remonta a 1999, cuando Harvey y Lusch definieron dicho concepto como “la responsabilidad u obligación de la

empresa de transferir recursos económicos, o proporcionar servicios, a otras entidades en el futuro” presentando un sistema de clasificación y un método en seis pasos para que la gerencia evaluara su magnitud; siendo concedores que en un entorno de información imperfecta su magnitud económica es difícil de calcular. Paralelamente se establecieron puntos de partida en base al fondo de comercio, como diferencia entre el valor contable y el valor de mercado de las organizaciones, plateándose la posibilidad análoga a las primeras evidencias perceptibles de los activos intangibles, trasladadas a un fondo de comercio negativo y por lo tanto a la existencia de pasivos intangibles (Garcia-Parra y Simo, 2004b).

La aproximación más extendida al concepto de pasivo intangible ha tenido como punto de partida considerar el valor de una mala idea (Caddy, 2000) o “¿qué sucede cuando las decisiones humanas son continuamente desacertadas, cuando la inteligencia es mal utilizada o el trabajo se realiza mal? La respuesta es obvia: se destruye la riqueza y se auguran pérdidas futuras” (Garcia-Parra et al., 2004a). Así Cañibano (2002), establecía que: “existen pasivos intangibles que representan fuentes de destrucción de riqueza futura. Un ejemplo claro son las contingencias no reflejadas en los estados financieros con que algunas empresas se han encontrado como consecuencia de su impacto medioambiental y que, como el caso de SNIACE, han puesto en grave riesgo su supervivencia”.

Si repasamos la literatura existente sobre el nuevo concepto, podemos clasificar las distintas aportaciones en función de los autores, año, perspectiva y objetivo - véase tabla 5-, analizando el estado actual de conocimiento agregado del elemento de análisis en cuestión.

Autores	Año	Perspectiva	Objetivo
Harvey y Lusch	1999	Obligación Minoración	Definición y clasificación
Caddy	2000	Minoración	Determinar la existencia de los pasivos
Cañibano	2001	Minoración	Mención de su existencia

Konar et al.	2001	Obligación	Obligación - Centrados en el medio ambiente
Rosett	2003	Obligación	Mención de obligación no monetaria
Porto	2003	Obligación Minoración	Disminución de la salud de los trabajadores y obligación para la empresa
Garcia-Parra et al.	2004a	Obligación Minoración	Identificación y análisis
Simo y Garcia-Parra	2004	Minoración	Definición y análisis
Viedma	2004	Minoración	Mención de su existencia. Destrucción de riqueza
Garcia-Ayuso y Larrinaga	2004	Minoración	Mención de su existencia. Menos valor activos
Lozano y Fuentes	2005	Minoración	Como elemento que disminuye el capital intelectual

Tabla 5. Evaluación de la literatura sobre pasivos intangibles.

Fuente: Elaboración propia

Podemos observar una división en cuanto al enfoque, dado que a pesar que una gran mayoría de artículos se han basado en una perspectiva de minoración de activos intangibles existe otra tendencia que los tratan como una obligación y en algunos casos como una combinación de ambos.

4.1. Pasivos intangibles desde la perspectiva de minoración de los activos intangibles

Harvey y Lusch (1999) establecen que los pasivos intangibles también pueden reflejar las causas de una rentabilidad inferior. Se podría argumentar que si una empresa se vende por menos del valor contable es porque tiene algunos pasivos no registrados. Estos pasivos no son obligaciones debidas a una entidad externa, más bien representan una disminución en el patrimonio del accionista que tiene el efecto

equivalente a un aumento del pasivo. Es necesario, por lo tanto, desarrollar el medio que permita a las empresas prever y prepararse para gestionar, también, correctamente dichos pasivos.

Harvey y Lusch (1999) los clasifican en dos grandes grupos y cuatro categorías -véase tabla 4-. Por un lado realizan la distinción entre pasivos intangibles internos y externos, donde sitúan dependiendo de su origen en cuatro categorías: resultantes de procedimientos, resultantes de la actuación humana, resultantes de la información, y resultantes de la estructura de la organización. En esta matriz 2x4 sitúan grandes grupos de pasivos intangibles que pueden producir una minoración del capital intangible de las empresas -baja calidad de los servicios, mala comunicación con lo clientes, inadecuada formación, disminución de la reputación corporativa, etc.-. Constituyen reclamaciones pendientes sobre el activo de una empresa, pero que no son reconocidas en el balance, y aunque son potencialmente peligrosas para el valor de la empresa, no están registradas.

Pasivos intangibles potenciales	Pasivos intangibles internos	Pasivos intangibles externos
Resultantes de procedimientos	Debilidades en el procedimiento de planificación estratégica. I + D inadecuado Proceso anticuado en la fabricación Procedimientos pobres para el desarrollo de nuevos productos.	Baja calidad de producto / servicio Escaso compromiso / confianza de proveedores / sistema de distribución Alta rotación de clientes, proveedores y sistemas de distribución
Resultantes de la actuación humana (empleados)	Alta rotación de empleados Discriminaciones entre los empleados Inadecuada formación/ desarrollo Equipo de alta dirección sin experiencia	Mala comunicación con los clientes Pleitos de responsabilidad del fabricante con clientes potenciales

Resultantes de la información	Carencia de una infraestructura adecuada de la información Incapacidad para convertir datos en información (carencia de análisis)	Información negativa del producto Disminución de reputación corporativa Un informe desfavorable sobre las acciones realizadas por la empresa
Resultantes de la estructura de la organización	Estructura organizativa (falta de flexibilidad) Falta de patentes / derechos de propiedad Inadecuada localización geográfica de las plantas, almacenes, depósitos, etc....	Inadecuados canales de distribución para alcanzar desarrollo. Falta de alianzas estratégicas Ineficiente localización para facilitar la producción

Tabla 4. Clasificación de los pasivos intangibles.

Fuente: Harvey y Lusch (1999)

Por otro lado, Caddy (2000) estudia los pasivos intangibles que han aparecido a lo largo del tiempo en empresas como Microsoft Corporation, RelNetworks, Corel Corporation o Arnott's, observando a través de estos casos como pueden influir las medidas para corregirlos. Si la valoración de una empresa depende de la creencia implícita de que el capital humano puede convertirse en rentas futuras, Caddy se pregunta qué sucede si esta creencia no se cumple.

Caddy centra su análisis en lo que denomina pasivos intelectuales, por lo tanto una parte de los intangibles referidos al pasivo del que se compone el capital humano. Ante esta cuestión, considerará que la adquisición simple de los bienes intelectuales es obviamente una condición necesaria pero no suficiente para la obtención de valor, dando pruebas de que el potencial de deterioro de los bienes intelectuales debe ser analizado.

El autor se centra en la necesidad de establecer un método para evaluar el efecto de los pasivos intangibles, siendo consciente que padecen los mismos problemas de medición que los bienes inmateriales. Para ello, su punto de partida

sería cuantificar cuál es el valor de una mala idea, pudiendo llegar así a determinar un valor para el pasivo intangible, formado por la suma de los costes de reemplazo y los costes por la pérdida de no tener un proyecto aceptable. Finalmente, pone en relieve la importancia de dicho análisis, para determinar estrategias que permitan controlar y dirigir cualquier pasivo intangible que pueda emerger.

Dejando por asentado que no todos los intangibles son activos (Cañibano, 2001), otros autores (Porto, 2003; Garcia-Parra et al. 2004a) plantean su visión sobre los pasivos intangibles desde dos perspectivas, una contable, utilizando como antecedente el trabajo de Harvey y Lusch (1999); y otra estratégica en consonancia con Caddy (2000).

Desde la visión contable se establece la existencia de los pasivos intangibles en base a la existencia de las amortizaciones acumuladas de los activos inmateriales así como la provisión para riesgos y gastos y las provisiones de los activos inmateriales (Garcia-Parra y Simó, 2004b). Desde la perspectiva estratégica, los mismos autores argumentan que el enfoque estratégico de una organización debe cambiar aumentando y desarrollando los activos intangibles pertinentes, así como reconociendo el impacto de los pasivos intangibles. En esta perspectiva enfocan los pasivos intangibles como disminuciones de los activos intangibles que suponen una merma en las ventajas competitivas obtenidas por las empresas (Ordoñez, 2004).

El trabajo de Caddy (2000) sirve de punto de partida a Simo y García-Parra. (2004), donde exponen que cuando se habla de intangibles, y en un entorno de recursos humanos, no solo debemos pensar en activos. Al igual que hay que reconocer una realidad invisible de la que se derivan beneficios futuros, podemos hablar de otra realidad no perceptible directamente, que augura pérdidas futuras. En una primera aproximación a lo que denominan pasivos humanos, realizan la segunda definición que hemos identificado en literatura existente; definiendo los pasivos humanos como el "conjunto de incompetencias individuales y culturas auto-destructivas de carácter colectivo, capaces de mermar beneficios o generar pérdidas presentes y futuras".

En dicha definición, la cultura organizativa se sitúa como un elemento esencial directamente relacionado con el capital humano y por lo tanto con el capital intelectual, conexión propuesta por Bueno (2003) y línea de investigación de Trillo

y Sánchez (2006) que exponen la posible necesidad de considerarla, además de la clásica composición en base a humano, relacional y estructural, como un “elemento diferenciador en la medición del capital intelectual”.

A partir de aquí, otros autores desde distintos ámbitos de estudio y bajo la perspectiva de la minoración, han constatado la necesidad de tener en cuenta los pasivos intangibles. Porto (2003) centrándose en el capital humano, estableció que los pasivos intangibles aparecen al no verse recompensadas las necesidades de los trabajadores, sufriendo trastornos psicológicos. Según afirmó: “la incidencia en los trabajadores que afectan a la salud mental, pueden llegar a anular los esfuerzos y a las inversiones en capital intelectual, al verse reducidos tanto la capacidad como el compromiso de los empleados y provocar la marcha prematura de personas en las que se invirtieron recursos. Los trastornos psicológicos del personal de la empresa, a nuestro juicio, pueden ser considerados, bajo tres perspectivas: como una minusvalía del activo intangible, como un pasivo financiero o incluso puede dar lugar a un pasivo intangible”.

Por otro lado, Caddy (2000) estudia los pasivos intangibles que han aparecido a lo largo del tiempo en empresas como Microsoft Corporation, RelNetworks, Corel Corporation o Arnott's, observando a través de estos casos como pueden influir las medidas para corregirlos. Si la valoración de una empresa depende de la creencia implícita de que el capital humano puede convertirse en rentas futuras, Caddy se pregunta qué sucede si esta creencia no se cumple.

Caddy centra su análisis en lo que denomina pasivos intelectuales, por lo tanto una parte de los intangibles referidos al pasivo del que se compone el capital humano. Ante esta cuestión, considerará que la adquisición simple de los bienes intelectuales es obviamente una condición necesaria pero no suficiente para la obtención de valor, dando pruebas de que el potencial de deterioro de los bienes intelectuales debe ser analizado.

El autor se centra en la necesidad de establecer un método para evaluar el efecto de los pasivos intangibles, siendo consciente que padecen los mismos problemas de medición que los bienes inmateriales. Para ello, su punto de partida sería cuantificar cuál es el valor de una mala idea, pudiendo llegar así a determinar un valor para el pasivo intangible, formado por la suma de los costes de reemplazo

y los costes por la pérdida de no tener un proyecto aceptable. Finalmente, pone en relieve la importancia de dicho análisis, para determinar estrategias que permitan controlar y dirigir cualquier pasivo intangible que pueda emerger.

Dejando por asentado que no todos los intangibles son activos (Cañibano, 2001), otros autores (Porto, 2003; Garcia-Parra et al. 2004a) plantean su visión sobre los pasivos intangibles desde dos perspectivas, una contable, utilizando como antecedente el trabajo de Harvey y Lusch (1999); y otra estratégica en consonancia con Caddy (2000).

Desde la visión contable se establece la existencia de los pasivos intangibles en base a la existencia de las amortizaciones acumuladas de los activos inmateriales así como la provisión para riesgos y gastos y las provisiones de los activos inmateriales (Garcia-Parra y Simo, 2004b). Desde la perspectiva estratégica, los mismos autores argumentan que el enfoque estratégico de una organización debe cambiar aumentando y desarrollando los activos intangibles pertinentes, así como reconociendo el impacto de los pasivos intangibles. En esta perspectiva enfocan los pasivos intangibles como disminuciones de los activos intangibles que suponen una merma en las ventajas competitivas obtenidas por las empresas (Ordoñez, 2004).

El trabajo de Caddy (2000) sirve de punto de partida a Simo y García-Parra. (2004), donde exponen que cuando se habla de intangibles, y en un entorno de recursos humanos, no solo debemos pensar en activos. Al igual que hay que reconocer una realidad invisible de la que se derivan beneficios futuros, podemos hablar de otra realidad no perceptible directamente, que augura pérdidas futuras. En una primera aproximación a lo que denominan pasivos humanos, realizan la segunda definición que hemos identificado en literatura existente; definiendo los pasivos humanos como el "conjunto de incompetencias individuales y culturas auto-destructivas de carácter colectivo, capaces de mermar beneficios o generar pérdidas presentes y futuras".

En dicha definición, la cultura organizativa se sitúa como un elemento esencial directamente relacionado con el capital humano y por lo tanto con el capital intelectual, conexión propuesta por Bueno (2003) y línea de investigación de Trillo y Sánchez (2006) que exponen la posible necesidad de considerarla, además de la

clásica composición en base a humano, relacional y estructural, como un “elemento diferenciador en la medición del capital intelectual”.

A partir de aquí, otros autores desde distintos ámbitos de estudio y bajo la perspectiva de la minoración, han constatado la necesidad de tener en cuenta los pasivos intangibles. Porto (2003) centrándose en el capital humano, estableció que los pasivos intangibles aparecen al no verse recompensadas las necesidades de los trabajadores, sufriendo trastornos psicológicos. Según afirmó: “la incidencia en los trabajadores que afectan a la salud mental, pueden llegar a anular los esfuerzos y a las inversiones en capital intelectual, al verse reducidos tanto la capacidad como el compromiso de los empleados y provocar la marcha prematura de personas en las que se invirtieron recursos. Los trastornos psicológicos del personal de la empresa, a nuestro juicio, pueden ser considerados, bajo tres perspectivas: como una minusvalía del activo intangible, como un pasivo financiero o incluso puede dar lugar a un pasivo intangible”.

4.2. Pasivos intangibles como obligación

Desde un punto de vista contable, los pasivos intangibles como obligación encuentran una justificación en la NIC 37 que trata de las provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes. En dicha norma internacional de contabilidad se establece que un pasivo contingente es:

(a) una obligación posible, surgida a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada sólo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de la empresa; o bien

(b) una obligación presente, surgida a raíz de sucesos pasados, que no se ha reconocido contablemente porque:

(i) no es probable que la empresa tenga que satisfacerla, desprendiéndose de recursos que incorporen beneficios económicos; o bien

(ii) el importe de la obligación no puede ser valorado con la suficiente fiabilidad.

El término «contingente» se utiliza para designar activos y pasivos que no han sido objeto de reconocimiento en los estados financieros, porque su existencia quedará confirmada solamente tras la ocurrencia, o en su caso la no ocurrencia, de uno o más sucesos futuros inciertos que no están enteramente bajo el control de la empresa.

Siguiendo la línea anterior, la autora Porto (2003) establece que los trastornos psicológicos del personal de la empresa pueden ser considerados como un pasivo intangible entendido como una obligación surgida a raíz de sucesos pasados y relacionados con la actividad laboral del trabajador, cuya existencia quedará confirmada en el.

En su tesis doctoral, Garcia-Parra (2006) define los pasivos intangibles como las deudas u obligaciones la empresa, actualmente no cuantificadas monetariamente, derivadas de las transacciones directas e indirectas en intangibles con sus agentes y que aparecen como fruto de las percepciones e interpretaciones de los derechos y obligaciones de los mismos. Esta definición se ajustaría a las características establecidas para los pasivos contingentes.

Desde el punto de vista estratégico, el punto de partida es Harvey y Lusch (1999) seguido de otros autores posteriores, que desde distintos ámbitos han cuando menos mencionado y expuesto la necesidad de que sean considerados como una obligación.

En la definición dada por Harvey y Lusch (1999), los asocian a “la responsabilidad u obligación de la empresa de transferir recursos económicos, o proporcionar servicios, a otras entidades en el futuro”. Aunque no se trata de una obligación en el presente, se empieza a perfilar otros aspectos de los pasivos contingentes.

Konar et al. (2001), por su parte, y desde otro ámbito de alta preocupación social de este siglo, establecen la existencia de obligaciones intangibles medioambientales, que en palabras textuales: “los recursos intangibles también pueden ser obligaciones que disminuyen el poder logrado por los recursos físicos de una empresas, nosotros calculamos la obligación del recurso intangible asociada con la actuación medioambiental”.

Pero fue Rosett (2003) quien habló claramente de una obligación intangible al centrarse en el papel del trabajo en la política financiera y de dividendos empresariales. Según el autor, pueden suponer una obligación intangible cuando la misma se crea por factores económicos donde no hay acuerdo explícito que especifique la obligación. De forma similar, Garcia-Parra, et al. (2004a), siguiendo la definición dada por Harvey y Lusch (1999), expusieron la necesidad de considerar el pasivo intangible como una obligación, donde la diferencia entre el activo y el pasivo intangible constituye el capital intangible. En este mismo sentido Viedma (2004), reconoce que el capital intelectual debe definirse como la “diferencia de recursos intangibles y obligaciones intangibles”.

5. Conclusiones

Uno de los problemas que se pueden encontrar al tratar el tema del Capital intelectual es la gran variedad de conceptos que se utilizan con nomenclaturas e incluso definiciones diferentes. Prueba de ello es que cuando se habla de capital intelectual, hay autores que lo denominan como capital intangible e incluso como capital inmaterial. Esto dificulta el estudio de la materia ya que no hay consenso ni en definiciones ni en los elementos que integran el capital intangible.

Dada la variedad de definiciones, modelos y formas de categorizar los activos intangibles se hacen difíciles las comparativas con un carácter útil, de hecho su mayoría se orientan a fuentes externas, como proveedores de información utilizando indicadores no monetarios (Kaufmann y Schneider, 2004). Pero somos conscientes que actualmente necesitamos ampliar y consensuar, la propia naturaleza de los mismos, sus funciones y modelos contrastados científicamente, que nos permitan una mejor gestión en las empresas del siglo XXI.

Al estudiar los modelos existentes se observa que en la mayoría de ellos presentan una “escasa conexión” con la parte visible de los estados financieros. Salvo casos como el Cuadro de Mando Integral (Kaplan y Norton, 1992) o el Navigator de Skandia (Edvinsson y Malone, 1997), los demás modelos estudian los intangibles separadamente de los elementos tangibles de la empresa.

También es significativo ver que dichos modelos no coinciden en la clasificación de los elementos que integran el capital intangible, así mientras algunos hablan de activos humanos, relacionales y estructurales, como por ejemplo el Modelo Intelect (Euroform,1998), otros como el Technology Broker (Brooking, 1996) trabaja con activos de mercado, activos centrados en el individuo, activos de propiedad intelectual y activos de infraestructura.

Al respecto se han realizado intentos para dar una solución a este problema como el presentado por Bukh et al. (2001), que establecen la existencia de tres elementos comunes en todos los modelos que son: la conexión a los empleados, la conexión a los procesos y a la estructura y a los clientes o como el proyecto Meritum (2002) donde se realiza un Delphi para consensuar la clasificación en activos humanos, relacionales y estructurales.

Así mismo, podríamos afirmar que los modelos más significativos consideran el capital intangible o intelectual como la suma de activos intangibles sin tener en cuenta la posibilidad de pasivos intangibles que supongan obligaciones adquiridas por la utilización de dichos activos o bien elementos que impliquen mermas en ellos.

A pesar de no disponer de una amplia bibliografía sobre los pasivos intangibles y provenir en algunos casos de áreas paralelas, han convergido, rompiendo así el paralelismo, en la necesidad de considerar no solamente "la cara" de la moneda. De este modo, cronológicamente y bibliométricamente hablando las dos líneas están siguiendo un camino incremental en su avance.

En síntesis de lo expuesto en los apartados anteriores, llegamos a la conclusión que en el ámbito de estudio de los intangibles, estamos, pese a los años transcurridos desde su aparición, en el inicio del camino que nos debe llevar hacia su comprensión, para un mejor aprovechamiento organizativo. La variedad de modelos, enfoques, definiciones y perspectivas, así como de nuevos conceptos como los pasivos intangibles, no hacen más que constatar la importancia que están adquiriendo y la dificultad que aún tenemos para su comprensión, hecho que nos induce a percibir su complejidad.

De este modo, el objetivo de este editorial ha sido plantear la necesidad que la comunidad científica y empresarial aúne esfuerzos en la investigación de la propia naturaleza de los intangibles, ciñéndose a metodologías científicas rigurosas que eliminen supuestos, conjeturas y un oportunismo desmedido que en algunos casos ha desvirtuado la propia corriente de investigación. Así pues, desde el sosiego actual comparado a los años noventa del siglo pasado, invitamos a la comunidad científica a profundizar, teniendo en cuenta las teorías vigentes –p.e. resourced-based view-, en las nuevas corrientes abiertas en el ámbito de los intangibles y en especial a aquellos investigadores noveles -estudiantes de doctorado,etc.-. a que eviten girar sobre el mismo árbol, sin vislumbrar el bosque por descubrir.

Notas

[1] Todos ellos miembros del equipo de dirección de Intangible Capital, por orden: <merchegarcia@intangiblecapital.org>, <jsallan@intangiblecapital.org>.

[2] Editor de Intangible Capital. <pepsimo@intangiblecapital.org>

Referencias

AMIT, R. y SCHOEMAKER, P. (1993). "Strategic assets and organizational rent". *Strategic Management Journal*, Vol. 14, pp. 33-46.

ANDRIESEN, D. y TISSEN, R. (2000). "Weightless wealth find your real value in a future of intangible assets". *Financial times*. Prentice Hall - Gran Bretaña.

ANDRIESEN, D. (2004). "IC valuation and measurement: classifying the state of the art". *Journal of Intellectual Capital*, Vol.5, No.2, pp. 230 - 242.

ARGYRIS, C. y SCHÖN, D. A. (1978). "Organizational learning: a theory of action perspectiva". Addison – Wesley.

AREND, R (2004). "The definition of strategic liabilities, and their impact on firm performance". *Journal of Management Studies*, Volume 41, No. 6, pp. 1003 – 1027.

BARNEY, J. (1986). "Strategic factor markets: expectations, luck, and business strategy". *Management Science*, Volume 32, October, pp. 1512-1514. (1986).

BARNEY, J (1991). "Firm resources and sustained competitive advantage". *Journal of Management*, Volume 17, January, pp. 99-120.

BARNEY, J. (1999). "How a firm's capabilities affect boundary decisions". *Sloan Management Review*, Spring, pp. 137-145.

BONTIS, N. (1996). "There's a price on your head: managing intellectual capital strategically". *Business Quarterly*, Summer, pp. 40-47

BONTIS, N. (1998). "Intellectual Capital: An exploratory study that develops measure and models". *Management Decision*, Vol. 36, No. 2, pp. 63-76.

BONTIS, N. (1999). "Managing organizational knowledge by diagnosing intellectual capital: framing and advancing the state of the field". *International Journal of Technology Management*, Vol. 18, pp. 433-462.

BONTIS, N. (2001). "Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital". *International Journal of Management Reviews*, Vol. 3, No. 1, pp. 41-60.

BROOKING, A (1996). "Intellectual capital. Core asset for the third millennium enterprise". *International Thomson Business Press*.

BUENO, E (1998). "Medición del capital intelectual. Modelo Intellect". *Euroforum*. IUEE, San Lorenzo Del Escorial (Madrid).

BUENO, E. (2003): "Transparencia empresarial y sociedad del conocimiento". *XII Congreso AECA*. Cádiz.

BUKH, N. P.; LARSEN H.T. Y MOURITSEN J. (2001). "Constructing intellectual capital statements". *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 17(1), pp.87-108.

BUKH, P.N.; JOHANSON, U. (2003). "Research and knowledge interaction: guidelines for intellectual capital reporting". *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 4, No. 4, pp. 576-587.

CADDY, I. (2000). "Intellectual Capital: recognizing both assets and liabilities". *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 2, No. 1, pp. 129-46.

CAMISÓN, C.; PALACIOS, D.; DEVECE, C. (2000). "Un nuevo modelo para la medición del capital intelectual: el modelo Nova". *X Congreso ACEDE*. Oviedo.

CAÑIBANO, L (2001). "La relevancia de los intangibles en el análisis de la situación financiera de la Empresa". *IVIE*, 26 noviembre 2001, pp.1-18

CAÑIBANO, L. (2002). "Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles". <<http://www.meritum.es>>. Consultado: diciembre de 2005.

CIC-IADE (2003). "Documento Intellectus 5 - Modelo Intellectus: Medición y gestión del capital intelectual". Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.

COHEN, W.y LEVINTHAL, D. (1990). "Absorptive Capacity: A new perspective on learning and innovation". *Administrative Science Quarterly*, Vol.35, No. 1, pp.128-52.

EDVINSSON, L. (1997). "Developing intellectual capital at skandia". *Long Range Planning*, Vol. 30, No. 3, pp. 366-373

EDVINSSON, L. y MALONE, M.S. (1997). "Intellectual Capital. Realizing your company´s true value by findings its hidden brainpower", 1st ed. New York: *Harper Collins Publisher, Inc.*

EMERALD (Base de datos). <<http://www.emeraldinsight.com/>>. Consultado: septiembre de 2005

EUROFORUM (1998). "Medición del capital intelectual: modelo Intellect". Madrid: *I.U. Euroforum Escorial*.

GARCÍA-AYUSO, M. (2003). "Factors explaining the inefficient valuation of intangibles". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 16, No. 1, pp. 57-69

GARCÍA-AYUSO, M.; LARRINAGA, C. (2004). "El lado oculto de los intangibles: activos y pasivos ligados a la sostenibilidad". *Revista Finanzas & Contabilidad*, No.57, enero/febrero, pp.34-41.

GARCIA-PARRA, M.; SIMO, P.; MUNDET, J.; GUZMAN, J. (2004a). "Intangibles: activos y pasivos". *Management & Empresa*. No.37, pp. 32-41.

GARCIA-PARRA, M. y SIMO, P. (2004b). "El fondo de comercio como antecedente del capital intelectual". *Intangibles*, No.4, pp. 15-23.

GARCIA-PARRA, M. (2006). "Pasivos intangibles frente a activos intangibles: una aproximación a nuevas formas de identificación y medición". Tesis Doctoral (2006). UPC.

GRANT, R.M. (1991). "The resource-based theory of competitive advantage implications for strategy formulation". *California Management Review*, No.33, pp.114-135.

GRANT, R.M. (1998). "Contemporary strategy análisis". *Blackwell Publishers Ltd.*, Oxford. U.K.

HARVEY, M.G. y LUSCH, R.F. (1999). "Balancing the intellectual capital books: intangible liabilities". *European Management Journal*. Vol. 17, No. 1, February, pp. 85-92.

ITAMI, H. (1987): "Mobilizing invisible assets". *Harvard University Press*, Cambridge, MA.

KAPLAN, R.S. y NORTON, D.P. (1992). "The balanced scorecard. Measures that drive performance". *Harvard Business Review*, Jan-Feb, pp. 71-79.

KAPLAN, R.S. y NORTON, D.P (2004). "Measuring the strategic readiness of intangible assets". *Harvard Business Review*, Feb2004, Vol. 82 Issue 2.

KAUFMANN, L. y SCHNEIDER, Y. (2004). "Intangibles - A synthesis of current research". *Journal of Intellectual Capital*, Vol.5, No.3, pp. 366-387

KONAR, S. y COHEN, M.A. (2001). "Does the market value environmental performance?". *Review of Economics & Statistics*, Vol. 83, No.2, pp.281-289

LEV, BARUCH (2003). "Intangibles: "Medición, Gestión E Información". *Deusto*. Barcelona

LOZANO, M.C. y FUENTES, F. (2005). "La importancia del intangible en la empresa de internet: una propuesta de medición contable". *Economic Analysis Working Papers*, Vol. 4, No.6, pp. 1-62.

MARR, B.; GUPTA, O.; PIKE, S.; ROOS, G. (2003). "Intellectual Capital and knowledge management effectiveness". *Management Decision - London then Bradford*, Vol.41, No. 8 pp.11.

MARR, B. (2005). "Perspectives on intellectual capital: multidisciplinary insights into management, measurement, and reporting". *Elsevier Butterworth-Heinemann*.

MERITUM (2001). <<http://www.meritum.es>>. Consultado en febrero de 2006.

NIC 37 (2003). "Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes". *Diario Oficial de la Unión Europea*. L 261/359. 13/10/2003. Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas. Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. <<http://www.icac.mineco.es/reglanic.htm>>. Consultado en mayo de 2005.

NIC 38 (Revisada en 1998). "Activos intangibles". *Diario Oficial de la Unión Europea*. L 261/359. 13/10/2003. Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas. Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. <<http://www.icac.mineco.es/reglanic.htm>>. Consultado en mayo de 2005.

NONAKA, I.; TAKEUCHI, H. (1995). "The knowledge – creating company: how japanese companies create the dynamics of innovation". *Oxford University Press*. NY.

ORDOÑEZ, P. (2003). Intellectual capital reporting in Spain: a comparative view. *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 4, No. 1, pp. 61-81.

ORTIZ, M. (2001). "La gestión del conocimiento y el capital intelectual: modelos de clasificación y medición". Jornadas Sobre Gestión Del Conocimiento. Universidad De Salamanca. www.Gestióndelconocimiento.Com.

PETTY, R. y GUTHRIE, J. (2000). "Intellectual capital literature review: Measurement, reporting and management". *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 1 No. 2, June, pp. 155-76.

PORTER, M (1979). "How competitive forces shape strategy". *Harvard Business Review*, pp. 86-93.

PORTER, M. (1987). "Ventaja competitiva". Cecsca: México. (Título Original: "Competitive Advantage". New York: Free Press. 1985).

PORTO, N. (2003). "Algunos aspectos a considerar en la contabilidad de intangibles". Estudios académicos de contabilidad: en homenaje a D. José Rivero Romero, ISBN 84-608-0007-5, pp. 489-504.

POWELL, T. C. (2001). "Competitive advantage: logical and philosophical considerations". *Strategic Management Journal*, Vol. 22, No. 9, pp.875–88.

PRUSAK, L. (1996). "The Knowledge advantage". *Strategy & Leadership*. March/April. pp. 6-8.

ROOS, J. (1997). "Capital intelectual: lo que se puede medir se puede gestionar". *Harvard Deusto Business Review*, Mayo-Junio, No. 78, pp.22-25.

ROOS J., ROOS G., DRAGONETTI C.; EDVISSON L. (1997). "Capital Intelectual". *Editorial Paidós*. Barcelona.

ROSETT, J. G. (2003). "Labour Leverage, Equity Risk And Corporate Policy Choice". *European Accounting Review*, Vol.12, No. 4, pp. 699–732.

RUMELT, R. (1984). "Towards A Strategic Theory Of The Firm". *Competitive Strategic Management*, Prentice- Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, pp. 556- 570.

SAINT ONGE, H. (1996). "Tacit knowledge: the key to the strategic alignment of intellectual capital", *Strategy and Leadership*, Vol. 24, No. 2, pp. 10-14.

SAVAGE, Ch. (1991). "Presentación at decworld, The International Trade Show For Digital Equipment Corporation", Boston, Massachusetts.

SIMO, P.; GARCIA-PARRA, M. (2004). "Pasivos humanos: antítesis del capital intelectual". *Intangibles*, nº 4, pp. 24-29.

SVEIBY, K. (1997). "Capital intelectual: la nueva riqueza de las empresas". *Editorial Gestión 2000*. Barcelona.

SVEIBY, K. (2000). "Intellectual capital and knowledge management". <www.sveiby.com.au/bookcontents.html>. Consultado: marzo de 2003.

STEWART, T. A. (2001). "The wealth of knowledge: intellectual capital and the twenty-first century organization". Doubleday / Currency, New York, NY.

TEECE, D.J.; PISANO, G.; SHUEN, A. (1997). "Dynamic capabilities and strategic management". *Strategic Management Journal*, Vol. 18 (7), pp. 509-533.

TRILLO, M.A.; SANCHEZ, S.M. (2006). "Influencia de la cultura organizativa en el concepto de capital intelectual". *Intangible Capital*. Vol. 2, No. 11, pp. 164-180.

ULRICH, D. (1998). "Capital Intelectual = Capacidad x Compromiso". *Harvard Deusto Business Review*, Julio-Agosto, No.86, pp. 28-40.

VIEDMA, J.M. (2000). "ICBS Intellectual Capital Benchmarking Systems". *International Journal of Technology Management*, 20 (5-8): 799-818

VIEDMA, J. M. (2003). "Los pasivos intangibles y el capital intelectual en la universidad". *I Congreso Internacional y Virtual de Intangibles*.

<http://psicondec.rediris.es/interdisciplinaredad/Congreso_virtual_2003/38.pdf>. Consultado: febrero de 2006.

VIEDMA, J. M. (2004). "In search of an intellectual capital general theory". *Electronic Journal of Knowledge Management*, Vol. 1, No.2.

VILLACORTA, M. A. (2006). "Revelación de la información voluntaria sobre capital humano en los informes anuales". *Intangible Capital*, Vol.2, No. 11. pp. 37-71.

WERNERFELT, B. (1984). "A resource-based view of the firm". *Strategic Management Journal*. Vol. 5, April-June, pp. 171-180.

WEST III, G. P.; DECASTRO, J. (2001). "The Achilles heel of firm strategy: resource weaknesses and distinctive inadequacies". *Journal of Management Studies*, Vol.38, No. 3, pp.417-42.

© Intangible Capital, 2006 (www.intangiblecapital.org)



El artículo está con [Reconocimiento-NoComercial 2.5 de Creative Commons](http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/es/). Puede copiarlo, distribuirlo y comunicarlo públicamente siempre que cite a su autor y a Intangible Capital. No lo utilice para fines comerciales. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/es/>