

Formación profesional y capital intelectual como activo intangible

Vocational training and the intellectual capital like intangible assets

Johana Mercedes Chávez Ruiz^{1*}; Gloria Abigail Puerta Asto¹

¹Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo

Recibido: 07 de octubre 2016

Aceptado: 14 de noviembre del 2016

Palabras clave:

Palabras clave: Capital intelectual, activo intangible, conocimiento, capital relacional, capital estructural

Keywords:

The intellectual capital, active intangible, knowledge, the relational capital, the structural capital

Resumen

El trabajo de investigación tiene propósito de desarrollar un breve tratamiento teórico sobre el capital como activo intangible. El capital intelectual es considerado activo intangible sin realización contable, no reflejado en los estados contables, pero genera valor según los indicadores financieros que impactan en el mercado y puede ser gestionado por la organización. Durante la segunda revolución industrial, su naturaleza experimenta un desplazamiento conceptual inicial en relación a la innovación. En la tercera revolución industrial, se consideró por primera vez a la persona o trabajador como un activo que concentra la habilidad, conocimiento, capacidad, evaluado económicamente. El capital estructural es el conocimiento explícito, sistemático interiorizado que subyace en las personas y equipos de la empresa. El capital relacional es el valor de los conocimientos que se incorporan a las personas y a la organización a partir de las relaciones que se mantienen con el mercado y con la sociedad en general. Los modelos teóricos explican la estrategia utilizada para la transformación, basado en generación de conocimiento bajo una perspectiva epistemológica y ontológica. Entre otros, el modelo Navegador Skandia controla los intangibles mediante una valoración no financiera, cuyo interés son los atributos y propiedades invisibles que genera ventaja competitiva. El modelo FiMIAM establece la valoración financiera para estimar el valor monetario del capital intelectual, incluyéndolo en el balance, a través de la asignación de valores a coeficiente. Se concluye que el conocimiento, característica del capital intelectual asociado a la innovación y valor que impacta en el mercado, sigue siendo de naturaleza no física, y por ser evaluado económicamente debe ser incluido en los registros contables.

Abstrac

The work of investigation has intention of dearrollar a brief theoretical treatment on the capital as intangible assets. The intellectual capital is considered to be an intangible assets without countable accomplishment, not reflected in the accounting statements, but it generates value according to the financial indicators that strike on the market and can be managed by the organization. During the second industrial revolution, his nature experiences a conceptual ini-

* Autor correspondiente: Johana Mercedes Chávez Ruiz
Correo electrónico: cinthyadd10@gmail.com

tial displacement in relation to the innovation. In the third industrial revolution, was considered by the first time the persona or worker since one activate that it concentrates the skill, knowledge, capacity, evaluated economically. The structural capital is the explicit, systematic knowledge internalized that sublies in the persons and equipments of the company. The relational capital is the value of the knowledge that join to the persons and to the organization from the relations that are kept with the market and with the company in general. The theoretical models explain the strategy used for the transformation, based on generation of knowledge under a perspective epistemológica and ontological. Between others, the model Navegador Skandia controls the intangibles by means of a not financial valuation, which interest they are the attributes and invisible properties that competitive advantage generates. The model FIMIAM establishes the financial valuation to estimate the monetary value of the capital intellectual, including it in the balance sheet, across the assignment of values to coefficient. One concludes that the conocimiento, characteristic of the intellectual capital, associated with the innovation and value that strikes on the market, being of not physical nature, now, for being evaluated economically must be included in the countable records.

Introducción

Según Palomo (2003), se utilizan indistintamente los términos de activos intangibles, capital intelectual, capital de conocimiento o activos intelectuales, a todo aquello que no tiene una presencia corpórea o física. Arthur Andersen (1997), citado por Álvarez, (2010), indica que generalmente se emplea el término capital intelectual e intangible para referirse al mismo concepto, sin embargo presentan diferencias. El capital intelectual es el conocimiento de la organización, sinónimo de activo intangible, pero sin validez contable, por lo que no se encuentran reflejados en los estados contables tradicionales; sin embargo, en la actualidad el mercado los percibe como aquellos generadores de valor en el futuro (García, Simo, Mundet y Guzmán, 2004).

Es por ello, Fúnez (2010), al considerar la valuación de los activos intangibles dentro de las organizaciones, ha tomado relevancia porque modifica las cotizaciones de las mismas en el mercado de valores. La importancia de los activos intangibles, según Kapelko (2009), ya ha sido

reconocida económicamente; sin embargo, recientemente se ha empezado a realizar investigación de campo debido a que no existe un término uniforme para acuñar los activos intangibles que adolecen de ser extremadamente difíciles de identificar y medir.

Un estudio realizado en La Habana por Borrás y Campos (2013), consistió en mostrar resultados sobre la gestión del capital intelectual en un grupo de empresas de la industria sideromecánica en Cuba, mediante un cuestionario aplicado a 58 empresas, concluyendo que se da mayor énfasis en el capital humano como primer indicador a la evaluación del desempeño con un 78%; el segundo indicador es la capacitación del personal con 71%; y tercer lugar, accidentabilidad laboral con 60%. Con respecto al capital estructural, se obtuvo en el primer indicador calidad del funcionamiento de los procesos con 67%; nuevos productos creados o mejorados con 29%; rentabilidad por línea de producto con 29%, respectivamente y, por último, respecto al capital relacional se obtuvo que dan mayor énfasis al nivel de satisfacción de clientes en un 62%; cartera

de clientes más antiguos y proveedores claves con un 43%. De esta manera concluyeron que el valor de los intangibles juega un papel importante en las organizaciones y la creación de ventajas competitivas

Otro estudio fue realizado en el sector minero peruano por Loret de Mola (2014), mediante el análisis de los enfoques reconoce la importancia de los activos intangibles que influyen en la valoración económica de las empresas, dando como resultado que los activos intangibles inciden o influyen favorablemente en el valor de mercado en un 90% de las empresas del sector minero en el Perú, ya que en las encuestas aplicadas se pudo identificar que en promedio el 65,0% de los funcionarios encuestados reconocen los activos intangibles como muy importantes, lo que denota un reconocimiento tácito de la importancia que tienen en el escenario de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. Cuando se les interrogó respecto de qué estado financiero debería representar a los intangibles, un 50% consideraba el balance general y un tercio de encuestados o un 33%, estimó que sería conveniente nuevos estados financieros que los refleje.

Capital intelectual

Un acercamiento a la noción de los activos intangibles puede referirse a su naturaleza, a la imposibilidad de otorgar un valor contable, que sin embargo puede ser evaluado económicamente y mediante su clasificación permite entender su esencia.

Los activos intangibles, según Nomen, (2005) citado por Núñez y Rodríguez, (2015), aludiendo a su naturaleza, refiere que carecen de propiedad física, y que para la International Accounting Standard (IAS), revisado en el 2004 por Internatio-

nal Accounting Standard Board (IASB), mediante la NIC 38, según (Cañibano y Gisbert, 2005) expresa que el activo intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física. Es decir, los activos intangibles, de acuerdo a Blair y Wallman (2001), citado por Simo y Sallan, (2008) son aquellos factores de producción no físicos que se espera obtener beneficios futuros y pueden o no ser enajenados de forma separada a otros activos corporativos (Cañibano y Sánchez, 2004), citado por Ramírez y Gómez, 2013). Retomando su naturaleza de no tener apariencia física, los activos intangibles son considerados por Edvinsson y Richter (1999), citado por (Veiga, 2008) como activos ocultos. Estos activos ocultos, según Funes (2010) están siendo analizados por diversos estudiosos de la materia que se refiere a los activos de competencia individual; a los activos de estructura interna y a los activos de estructura externa. Por último, Lev (2005), citado por Veiga (2008) advierte que existen activos financieros, como las acciones u obligaciones que no tienen sustancia física, pero no son activos intangibles.

Acerca de la evaluación económica, hay quienes señalan que en la nueva economía son aquellos activos que tienen un impacto importante en la creación de valor (Ramírez y Gómez, 2013). Por otro lado, Torres (2012) menciona que los bienes y recursos rivales en una economía son característicos de los activos tangibles, cuando usos alternativos, compiten por el servicio de dichos activos; mientras que los activos intangibles se caracterizan por la no rivalidad y pueden usarse simultáneamente. Sin embargo, según Kapelko (2009), aunque existe falta de madurez sobre el término uniforme que acuñara los activos intangibles, estos son teóricamente interesantes, pues adolecen de ser extremadamente difícil de identificar y medir. Es así que la idea de intangibilidad

en el ámbito del sistema económico y la innovación, se expresa a través del valor de mercado y al valor libros netos de la mismas, a dicha diferencia se le conoce como goodwill apareciendo diversos activos intangibles (Salinas, 2007, citado por Álvarez, 2010).

Otro aspecto es no poder otorgar valor contable. Se sabe que la contabilidad, como rama de la economía, proporciona a la empresa estados financieros. Es un instrumento que refleja la situación histórica de la empresa, sin embargo según Baruch Lev, citado por Torres (2012), lo más grave, es lo que no contienen y no reflejan los estados financieros como activos intangibles, lo que ocasiona una carencia de poder medir y valorar la situación real de la empresa. Ante esto, Wayne (2001) citado por Cañibano y Sánchez, (2004) compara los marcos y principios contables establecidos por el FASB y el IASC, pues señalan que la mayoría de los intangibles no se pueden reconocer dentro de los estados financieros porque no cumplen con la definición contable de activo. Teniendo en cuenta esta partida, según Cañibano, García y Sánchez (2000), citado por Barrios, Correa, Acosta y Gonzales (2003), las principales críticas recae sobre los estados financieros pues presentan escasa o nula atención a esta clase de bienes intangibles. García, Simó, Mundet, y Guzmán (2004), mencionan que estos bienes pertenecientes a una organización, no pueden estar reflejados en los estados contables tradicionales. En la actualidad, el mercado puede percibir que generan valor o tienen potencial de generarlo en el futuro. Por último, cabe mencionar que, según Torres (2010), los términos "intangibles y capital intelectual" se están utilizando como sinónimos con más frecuencia, aludiendo a la misma definición del mundo no tangible. García, García y Rodríguez (2014) señalan como una combinación de recursos inmateriales

pertenecientes a una organización, que según Álvarez (2010), el capital intelectual es un tipo de intangibles no identificables asociado al conocimiento de la organización sin validez o tratamiento contable.

Por otro lado, los activos intangibles de acuerdo a su clasificación, según Kaufman y Schnelder (2004), citado por Núñez y Rodríguez (2015) utilizan términos como activos intangibles, capital intangible, recursos intangibles, capital intelectual y propiedad intelectual, entendiendo que se está en presencia de bienes no tangibles. Sin embargo, Hollander (2005) asevera que hay que tener en cuenta la presencia no tangible en la literatura contable, denominado activo intangible; en la literatura económica, activos de conocimiento; en la literatura administrativa, capital intelectual; pero todos ellos en esencia se refieren a la misma cosa: características no físicas, que generan beneficios económicos futuros para la empresa.

Origen del activo intangible

Los primeros indicios del concepto asociado a la intangibilidad en la empresa surge durante los periodos de la segunda revolución industrial (1870-1914), posteriormente con más fuerza en diferentes trabajos propuestos en el periodo de la tercera revolución industrial (1945-2000) con el desarrollo tecnológico.

En la segunda revolución industrial, según Gonzales y Aznar (2013), la primera noción de intangible se da en el año 1880 con el significado de "no poder ser comprendido"; sin embargo, las designaciones atribuidas en la empresa es a través de Lawrence R. Dicksee, en 1896 (Wu, 2005, citado por Simó y Sallán, 2008). Más adelante, según Álvarez (2010), a partir del año 1912, Schumpeter sentencia en su teoría de la evolución económica, la idea de intangibilidad en el ámbito del sistema

económico y la innovación como elementos principales para el desarrollo y como base de la empresa. Sin embargo, la designación de cualquier cosa intangible claramente fue hasta el año 1914 (López, 2012).

En la tercera revolución industrial empezó a gestarse una nueva división global del trabajo, la transición de la era industrial a la era del conocimiento. Sabido es que en este período se diseñaron procesos, equipos y herramientas que aumentaría la productividad (Torres, 2012). Pasados los años 1960, entre otros componentes también asociados a los activos intangibles, empieza a extenderse la noción de que las personas son un activo importante en las organizaciones (Becker, Hermanson, y Schultz, citado por Burgos, 2013). Así mismo, el término capital intelectual se introdujo por J.K Galbraith en 1969, perfilándose como el conjunto de activos intangibles de la empresa de naturaleza social, relacional y estructural (Bontis, 1999, citado por García, Simó y Sallán, 2006). Más tarde, a principios de los años ochenta, una noción general sobre el valor del intangible dio inicio a la era de la información, que se extiende y se establece la diferencia entre el valor contable y valor de mercado, como afirma Dumay (2012), citado por Castilla y Ruiz, 2014. Según Torres (2010), fueron los inversionistas y aquellos estudiosos del mercado de capitales quienes indicaron dicha diferencia tras percatarse de la importancia de los intangibles. A fines de la década del ochenta surge los primeros intentos profesionales de construir informes que mida el capital intelectual (Castilla y Ruiz, 2014). Posteriormente en los años noventa, coincidiendo con el auge de la economía del conocimiento, los consultores en gestión empresarial prestan su atención a los intangibles, creándose en este periodo no menos de treinta metodologías de evaluación y medición del capital intelectual

y/o intangibles (Andriessen, 2004, citado por Simó y Sallán, 2008)

Capital humano

El capital humano es la habilidad, conocimiento, capacidad, etc., del individuo evaluado económicamente, y gestionados por la organización. Estos componentes son los que traen la noción acertada de la materia de estudio.

Correa y Montoya (2013), al hablar de la evaluación económica, el capital humano genera desembolsos si estos se materializan en el momento que ocurre y se categoriza como gasto; mientras que si los beneficios son percibidos a futuro, se considera una inversión. Es decir, según Larios (2009), el capital humano posee el valor económico potencial de la capacidad de una persona adquirida mediante experiencia o conocimiento, pues permite generar valor a la empresa, y que, según Soret y Montes (2010), no puede ser comprado, simplemente alquilado por periodos de tiempo.

Por otro lado, Ramírez (2007) indica que el capital humano es el factor más importante del capital intelectual por ser fuente de innovación y renovación estratégica de la empresa, pues hace referencia a lo que poseen las personas: conocimiento, experiencia, motivación, habilidad de razonamiento, lealtad, etc., pues según Garcia, Simo, Mundet y Guzmán (2004) permiten la generación de los otros dos tipos de capital intelectual. Por ello para una correcta mejora en la empresa, de acuerdo con Jardon y Martos (2008), el capital humano debe estar relacionado con las actitudes, aptitudes y capacidades de los empleados y, más directamente, relacionadas con la formación.

Capital estructural

A través de la organización y tecnología, es como se atribuye la definición del capital estructural, pues son estos dos motores que ayudan a efectuar los procedimientos internos, que es la infraestructura que capacita y sostiene al capital humano.

Según García et al (2004), el capital estructural es el conocimiento que la organización consigue explicitar, sistematizar e interiorizar y que en un principio puede estar latente en las personas y equipos de la empresa. Así mismo, el capital estructural u organizativo viene representado por los mecanismos de vinculación y movilización de distintos factores productivos, estos determinan la eficiencia, la propia capacidad de innovación de la empresa y que se encuentran distribuidos en las rutinas organizativas de la empresa (Ramírez, 2007). Cabe destacar, que según Toledo (2012); Arango y Pérez (2008); Carrillo, Fernández y Díaz (2012), el capital estructural se compone por los siguientes aspectos:

- Cultura organizacional: Conjunto de hábitos, normas, valores que practican los integrantes de la empresa.
- Filosofía del negocio: Se refiere a los principios fundamentales que subyacen en las estructuras de formación y de actividad de la empresa.
- Procesos de reflexión estratégica: Ejercicio que realiza la empresa que busca establecer una clara visión de crecimiento y desarrollo en coherencia con su misión.
- Propiedad intelectual: Medidas necesarias para la protección, gestión y observancia de los activos de propiedad intelectual de la empresa, con el fin de obtener los mejores resultados comerciales posibles gracias a su titularidad.

- Procesos de captación de conocimiento: Mecanismos que utiliza la empresa para incrementar el conocimiento de sus empleados.

- Mecanismos de transmisión y comunicación: Distribución de informes escritos, compartición de las mejores prácticas entre departamentos, creación de grupos interdisciplinarios, etc.

Respecto a la tecnología, el capital estructural influye en la capacidad innovadora de la empresa, que son considerados como factores de innovación y conocimiento tecnológico (Viedma, 2002; Díaz y De Saa, 2006, citados por Santos, Figueroa y Fernández, 2011). Por ello, Ramírez (2007) menciona que el capital tecnológico se define como la habilidad estructural de la empresa para crear futuras innovaciones y generar riqueza, por lo tanto va más allá de la tangibilidad de los soportes físicos o de los complejos sistemas de tratamiento de la información, sino el modo en que las actividades básicas de operaciones son desarrolladas. Finalmente, Toledo (2012); Arango y Pérez (2008); Carrillo, Fernández y Díaz (2012) aluden a los componentes existentes en la clasificación tecnológica:

- Tecnología del proceso: Tecnología utilizada en las diferentes etapas antes de que el producto final llegue al consumidor. Se debe considerar años de uso, mantenciones, adaptación a los cambios, etc.

- Procesos de apoyo: Procesos que se deben realizar en forma paralela al proceso principal, como la mantención de maquinarias y cambio de equipos.

- Procesos de captación de conocimiento: Mecanismos que utiliza la empresa para incrementar el conocimiento de sus empleados.

- Tecnología de la información: Disponibilidad y eficacia de los sistemas de captación de información relevante y actualizada sobre nuevas necesidades de los clientes, cambios en el entorno competitivo que pueden generar nuevos mercados/clientes, etc.

- Proceso de innovación: Grado de sistematización de la innovación y la creatividad, como la definición de estrategias de I+D.

Capital relacional

La noción de capital relacional se refiere al valor que tiene para una empresa, el conjunto de relación que se mantiene con el exterior, definiendo las relaciones interorganizativas, como los proveedores, clientes y competidores.

La relación interorganizativa, según Seguí y Server (2010) se define como el valor de los conocimientos que se incorporan a las personas y a la organización derivados de las relaciones que se mantienen con el mercado y con la sociedad en general. Es decir, según Scarbino, Biancardi y Blando (2007) son aquellos recursos intangibles relacionados con el entorno de la empresa en tres niveles: sus clientes, proveedores y competidores. En la relación con los clientes, Briones y Cegarra (2007) menciona que es la más importante por su vínculo directo con los resultados financieros, pues los proveedores permiten a la organización obtener una visión más clara hacia dónde quiere dirigir sus esfuerzos; gestionando estos dos niveles adecuadamente, produciendo una empresa de buenas relaciones con sus competidores, siendo estas relaciones una fuente esencial de conocimiento para lograr una economía de escala.

Modelos teóricos

Teoría de recursos y capacidades

Esta teoría asume que cada empresa constituye su estrategia de gestión a partir de los recursos que se utilizan en la transformación de capacidades.

Barney (1991), citado por Ochoa, Be-goña y Santidrian (2012) explica la importancia de los recursos intangibles, como fuente de ventaja competitiva mediante la ejecución de un modelo estratégico, que cada compañía necesita como soporte fundamental a los trabajadores (Pulido, 2010). Además por recurso, según Aranda y García (1998) se entiende como el conjunto de factores disponibles que posee o contrata la empresa. Por ello, según Suárez y Ibarra (2002) para examinar cómo la empresa puede crear ventaja competitiva se debe observar cómo los recursos trabajan en conjunto para crear capacidades.

Por otro lado, las capacidades según Aranda y García (1998) se entienden como el aspecto dinámico que enlaza por una parte los recursos, la organización y, por otra parte, el proceder y comportarse habitualmente. Armando (2011) las denomina competencias esenciales, pues son fundamentales para el logro de los resultados y la efectividad de las estrategias; y surgen del aprendizaje colectivo de la organización, así como de la coordinación de diversas técnicas de producción (Suárez y Ibarra, 2002). Finalmente, según Fong (2011), una buena gestión estratégica que lleva al éxito empresarial, se manifiesta en la consecución de beneficios extraordinarios a largo plazo.

Teorías basadas en el conocimiento

El modelo de generación de conocimiento se desarrolla mediante dos espi-

rales de contenido epistemológico y ontológico.

Lara (2005) asume la generación del conocimiento como un proceso de interacción entre el conocimiento tácito y explícito que tiene naturaleza dinámica y continua. Por otro lado, Moreno y Vargas (2004) dice que el conocimiento es la combinación de información, contexto y experiencia atribuida a la habilidad personal (sólo las personas son capaces de crearlo) que cuando es compartida puede transformarse en un activo de la organización

Según Fariñas (2011), el espiral ontológico se encuentra íntimamente relacionado con el epistemológico, ya que el individuo nunca está solo en la creación de conocimiento; la parte central de la teoría se refiere a la creación de conocimiento de la organización, es decir, la existencia de un conocimiento colectivo presente en la tecnología, productos, cultura, actualizado a la organización en términos de su diseño, capacidad para procesar la información con el entorno (Medina, 1998).

Modelos de medición

Según Hollander (2005), en la actualidad existen varios modelos de medición que valoran a los activos intangibles, entre ellos se tiene: Navigator de Skandia, Modelo Intelectual Assets Monitor, (Sveiby, 1998), Balanced Business Scorecard (Kaplan y Norton, 1996), Modelo Intellect Euroforum (1998), Capital Intelectual (Drogonetti y Roos, 1998), Modelo Andersen (Andersen, 1999), Modelo de Gestión del Conocimiento de KPMG Consulting (Tejedor y Aguirre, 1998). El Método DIC, Método MC, Método ROA (Luthy y Williams, 1998-2000) y el Método FIMIAM, (Leliaert y Rodov, 2002), entre otros.

Método navegador Skandia

Modelo que controla los intangibles mediante una valoración no financiera; es decir, se realiza mediante la gestión interna de la empresa, cuyo interés son los atributos y propiedades invisibles de la empresa como fuentes generadoras de ventaja competitiva. Además, se compone por cinco áreas de enfoque: enfoque financiero, enfoque cliente, enfoque proceso, enfoque humano y enfoque de renovación y desarrollo.

Según Torres (2010), la valoración no financiera consiste en métodos que miden el desempeño, sus cambios y, luego de analizarlos, diseñan medidas para mejorar la gerencia de la empresa a tiempo. De acuerdo con Chaminade (2001) citado por García, Arregui, Rodríguez y Vallejos (2010), el uso interno de la información se interesa en la valorización de los intangibles que pueden gestionar. Es por ello, según García et al. (2012) que los intangibles, especialmente los que están fundados en el conocimiento, son los que garantizan el éxito de la organización del siglo XXI. A su vez, García, Simó, Mundet y Guzmán (2004) destacan que las habilidades, las relaciones, motivación, cultura, competencias, etc., corresponden al capital intelectual implicados en la gestión de los intangibles. Dicha gestión, está integrada en la dirección estratégica y alineada a la filosofía de la gestión de la organización (Villafañe, 2005, citado por Núñez y Rodríguez, 2015), presentándose cuatro aspectos relevantes: 1) gestión orientada a la estrategia de los recursos intangibles; 2) posición de un sistema de valoración de los recursos intangibles, 3) integración de la gestión de recursos intangibles en la cadena de valor 4) implementación de estrategias de comunicación de los recursos intangibles.

Según Saavedra y Saavedra (2012), el modelo navegador Skandia proviene de la compañía sueca de seguros y servicios financieros Skandia, que desarrolló un instrumento capaz de medir de manera práctica los indicadores financieros y no financieros del capital intelectual, y así visualizar de manera rápida el ayer, el hoy y el futuro de las organizaciones. Según Edvinson (1998), citado por González (2009), en el año 1994, surge el anexo del informe anual de la compañía que pretendió mostrar el aporte del capital intelectual, pues su objetivo principal era ser una herramienta en el proceso directivo de la toma de decisiones. Este modelo fue desarrollado por Leif Edvinson que consiste en gestionar el capital intelectual y hacerlos visibles (Hollander, 2005). Estudiosos sobre la aplicación de este modelo como Morales y Polvo (2003); Mejía y Pérez (2013); Gonzales (2009); Álvarez (2011), entre otros, concuerdan que este modelo se compone por cinco áreas de enfoque: (1) financiero, (2) clientela, (3) proceso, (4) humano, (5) renovación y desarrollo.

- **Enfoque financiero:** la capitalización financiera se enfoca en investigar, medir y traducir la información en bruto, estableciendo las notas de pie de página y otros documentos subjetivos de los tradicionales informes financieros que reflejan, simplemente, la incapacidad de dichos documentos para captar, con precisión, toda la información vital para evaluar una compañía (Leif Edvinsson, citado por Morales y Polvo, 2003)

- **Enfoque clientela:** Según Nevado y López (2002) citado por Molina (2009), este enfoque desarrolla aquellas medidas que captan mejor la nueva realidad de relaciones empresa-cliente eficientes y sensatas. Así mismo, Morales y Polvo (2003) mencionan que para ello es necesario considerar los siguientes aspectos:

(1) tipo de cliente, (2) duración del cliente, (3) papel del cliente, (4) apoyo al cliente, (5) éxito con el cliente.

- **Enfoque proceso:** Según Saavedra y Saavedra (2012) evalúa todos los medios necesarios para lograr su producto final. Por ello el mantenimiento de la tecnología actualizada produce desembolsos necesarios, como elemento fuerte para la medición del valor tecnológico y el capital intelectual (Morales y Polvo, 2003).

- **Enfoque humano:** Es la parte más difícil del modelo de capital intelectual y la más importante, por ser considerado como el corazón de la entidad (Morales y Polvo, 2003). La organización cuenta con un valor agregado y lo hace diferente a la competencia (Mejía y Pérez 2013)

- **Enfoque de renovación y desarrollo:** Visualiza el futuro inmediato basándose en el presente para que estas fallas no suceda en el futuro, debido a que las organizaciones deben evolucionar para no quedarse fuera del mercado (Morales y Polvo, 2003). Se evalúa el índice de empleados satisfechos, gastos para formación/gasto administrativo porcentaje, edad media de las patentes (Gonzales, 2009).

Método de medición financiera de los activos intangibles (FiMIAM)

Es un modelo de valoración financiera elaborado mediante seis pasos que estiman el valor monetario de cada componente del capital intelectual y que se incluyen al balance a través de la asignación de valores a coeficiente.

Según Torres (2010), la valoración financiera apunta hacia la mejora de los reportes externos debido a la existencia de las limitaciones que presentan los estados financieros, y también por la pre-

sión de los inversionistas que cada año exigen información más completa y actualizada. Según García et al., (2010), las empresas que consideran más importante la valoración financiera de sus intangibles, para facilitar la información a los agentes externos, es porque se encuentran presionadas por ellos ya que disponen de niveles de endeudamiento superiores. Sin embargo, Hollan y Johanson (2002), citado por Cañibano y Sánchez (2004) mencionan que analistas tienden a interesarse por los actores de mercado de capitales, preocupándose por el output (externo) de las inversiones intangibles que por las inversiones en sí. Es así como la valoración financiera de los intangibles, ayuda a reconocer los intangibles críticos y permiten acelerar los procesos de aprendizaje, identificar las mejores prácticas y difundirlas por la empresa y, por ende, incrementar a la innovación y las actividades de colaboración (Kannan y Aulbur, 2004, citado por García et al. 2010). Estudiosos de este método se encuentran Álvarez (2010); Sarmiento (2011); Toledo (2012).

Ordaz y Steger (2005), concuerdan con el proceso que conduce FiMIAM (Método financiero de evaluación de los activos intangibles), diseñado por Irena Rodov y Philippe Leliaert en el año 2002, que contempla seis pasos: 1) se obtiene el capital intelectual total realizado como la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros (MBV); 2) se identifican los componentes más destacados del capital intelectual estructurado en capital humano, capital relacional y capital estructural; 3) se asignan valores relativos a cada componente, en base a la experiencia y al conocimiento; 4) se justifican los coeficientes; 5) se asignan valores (se multiplica el valor promedio de cada componente por el capital intelectual total realizado obtenido en el paso 1, obteniéndose el valor del capital intangible; 6) se incluye el valor

de mercado en los estados financieros de la empresa y se suman todos los valores obtenidos de los componentes del paso 5 y se añade al valor del paso 1, obteniendo así el valor de mercado.

Conclusiones

El capital intelectual, como el conocimiento de la organización, es considerado activo intangible pero sin realización contable, por lo tanto no reflejado en los estados contables tradicionales, pero genera valor que se traduce en resultados de indicadores financieros que impactan en el mercado.

El capital intelectual está ligado a la noción de activos intangibles no susceptible de otorgársele un valor contable, pero que puede ser evaluado económicamente. Actualmente las acciones, estrategias, actividades fruto del aprendizaje son intangibles, pero de naturaleza física.

Durante la segunda revolución industrial, su naturaleza estuvo asociada a la intangibilidad, en cuya etapa se experimentó un desplazamiento conceptual inicial en relación a la innovación. En la tercera revolución industrial, se consideró por primera vez a la persona o trabajador como un activo.

El capital humano es habilidad, conocimiento, capacidad del individuo, evaluado económicamente, y susceptible de ser gestionado por la organización. El capital estructural es el conocimiento explícito y sistemático interiorizado que subyace en las personas y equipos de la empresa.

El capital relacional es el valor de los conocimientos que se incorporan a las personas y a la organización a partir de las relaciones que se mantienen con el mercado y con la sociedad en general.

Los modelos teóricos explican que cada empresa construirá su estrategia de gestión a partir de los recursos que se utilizan para su transformación, basado en generación de conocimiento bajo una perspectiva epistemológica y ontológica.

Entre otros, el modelo Navegador Skandia controla los intangibles mediante

una valoración no financiera, cuyo interés son los atributos y propiedades invisibles que genera ventaja competitiva. El modelo FiMIAM establece la valoración financiera para estimar el valor monetario del capital intelectual, incluyéndolo en el balance a través de la asignación de valores a coeficiente.

Referencias

- Álvarez Villanueva, C. (2010). *Hacia un nuevo modelo de valoración de intangibles*. Tesis doctoral. Universitat Jaume. Departamento de Ciencias de la Comunicación.
- Aranda Ogayar, M., y García Marti, E. (1998). Recursos y capacidades como base de una estrategia de diferenciación. Universidad de Jaén. *Revista Venezolana de Economía Social*, (1).
- Arango Serna, M., y Pérez Ortega, G. (2008). Propuestas de modelos de gestión de capital intelectual: una revisión. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (52), 107–130.
- Barrios del Pino, I., Correa Rodríguez, A., y Acosta Molina, M. (2003). El concepto de activos intangibles y sus tipologías: una revisión de la normativa contable nacional e internacional, *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, (44), 60–80.
- Borras, F. A., y Campos, L. C. (2013). La gestión del capital intelectual: un análisis en empresas de la sideromecánica cubana. Universidad de la Habana *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, (10).
- Briones Peñalver, A., y Cegarra Navarro, J. (2007). Perspectiva dinámica del capital relacional desde la supervisión del OJC en la MIPYME. *Cuadernos de Administración*, 20(34), 115–137.
- Burgos García, M. C. (2013). *La organización del capital humano como activo intangible*. Tesis doctoral. Universidad de Alcalá. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Economía y Dirección de Empresas.
- Cañibano Calvo, L., y Gisbert Clemente, A. (2003). Principales cambios en la valoración contable de los activos intangibles. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (4), 187–221.
- Cañibano, L., y Sánchez, P. (2004). Medición, gestión e información de intangibles: lo más nuevo, *Revista de Contabilidad y Dirección*, (1), 99–139.
- Carrillo Zambrano, E., Gutiérrez Portela, F., y Díaz Santa Cruz, C. A. (2012). Propuesta de indicadores para gestión del capital estructural en grupos de investigación. *Universidad y Empresa*, 14(22), 99–130.
- Castilla Polo, F., y Ruiz Rodríguez, C. (2014). Una revisión histórico descriptiva de las empresas pioneras en el tratamiento de intangibles. *Intangible Capital*, 10(1), 125–154.
- Correa Ramírez, J., y Montoya Arbeláez, J. (2013). El valor del capital humano: una aproximación desde el enfoque del ingreso para Colombia 2001-2009. *Cuadernos de Economía*, 32(60), 429–465.
- Fariñas Contrera, G. (2011). *Teoría procesal de la empresa basada en el conocimiento. Una aproximación cognitiva*. Tesis doctoral. Universidad de Navarra. Instituto Empresa y Humanismo. Programa Doctoral en Gobierno y Cultura de las Organizaciones.
- Fong Reynoso, C. (2011). La teoría de recursos y capacidades: un enfoque contemporáneo en la gestión empresarial. *Empresa y Economía*, (61), 1–5.
- Funes Cataño, Y. (2010). Valuación de los activos intangibles. Caso de la UNAM. *Revista del Centro de Investigación de la Universidad la Salle*, 9(33), 45–60.

- García Merino, J. ., Arregui Ayastuy, G., Rodríguez Castellanos, A., y Vallejo Alonso, B. (2010). Motivos externos e internos para la valoración financiera de los intangibles: antecedentes y consecuentes. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 16(3), 145–171.
- García Parra, M., Simó Guzmán, P., Mundet Hiern, J., y Guzmán Conesa, J. (2004). Intangibles: activos y pasivos. *Management y empresa intangible capital*, (1), 32-42.
- García Parra, M., Simó, P., y Sallán, J. M. (2006). La evolución del capital intelectual y las nuevas corrientes. *Intangible capital*, 2(13), 277-307.
- García Zambarno, L., García Merino, J. D., y Rodríguez Castellanos, A. (2012). Impacto de la inversión en capital humano sobre el valor empresarial. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, (51), 15–26.
- García Zambrano, L., Rodríguez Castellanos, A., y García Merino, J. D. (2014). Una gestión activa de los intangibles empresariales y su incidencia en los resultados financieros de un modo sostenible. *Estudios de Economía Aplicada*, 32(3), 1117-1132.
- Gonzales Milan, J. (2009). Capital intelectual y sus indicadores en el sector industrial, *Escuela de Administración de Empresas*, 7(2), 45-56.
- Gonzales Mora, R., y Aznar Bellver, J. (2013). *Estado actual de la valuación de activos intangibles bajo modelo multicriterio*. XXVIII Congreso Panamericano de Valuación UPAV Cartagena 2013. Sociedad Colombiana de Avaluadores.
- Hollander Sanhueza, R. (2005). Los activos intangibles: presentación de algunos modelos desarrollados, *Horizontes Empresariales*, 4(1), 47–60.
- Jardon, C., y Martos, M. (2008). Capital intelectual y resultados empresariales en la cadena de la madera de Obera (Argentina). *Estudios de Economía Aplicada*, 26(3), 141–164.
- Kapelko, M. M. (2009). *Intangible assets and firm efficiency. International analysis in the textile and apparel industry*. Universitat Autònoma de Barcelona. Departament d' Economia de l'Empresa.
- Lara García, F. (2005). *Estudio de la gestión del conocimiento sobre los resultados organizativos: análisis del efecto mediador de las competencias directivas*. Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Valencia. Departamento de Organización de Empresas, Económico Financiera y Contabilidad.
- Larios Prado, J. M. (2009). Capital intelectual: un modelo de medición en las empresas del nuevo milenio, *Criterio Libre*, 7(11), 101–121.
- López Lita, R. (2012). Manual de valoración de activos intangibles. *Cuadernos Artesanos de Latina*. (7).
- Loret de Mola Cobarrubias, V. M. (2014). *Efecto de los activos intangibles y su incidencia en el valor económico de las empresas del sector minero en el Perú (2004-2013)*, Repositorio Académico de la USMP.
- Medina Muñoz, D. (1998). Una visión integral de la empresa basada en los recursos, el conocimiento y el aprendizaje. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 4(2), 77–90.
- Mejía López, D., y Pérez Torrero, E. (2013). Aplicación de indicadores para medir el capital intelectual en un centro

de investigación empleando el modelo Skandia, *Revista In Vestigium Ire*, 6, 9–18.

- Molina Parra, P. (2009). *Valoración del capital intelectual en una empresa colombiana*. Tesis de maestría. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Minas. Escuela de Organización.
- Morales, J., y Polvo, M. (2003). *Modelos del capital intelectual para su medición y determinación*. Tesis de licenciatura. Universidad de las Américas Puebla, Escuela de Negocios. Departamento de Contaduría y Finanzas.
- Moreno, J., y Vargas, A. (2004). *La visión de la organización basada en el conocimiento: análisis de un caso en la administración pública española*. Universidad de Huelva.
- Núñez Guerrero, Y. M., y Rodríguez Monroy, C. (2015). Gestión de recursos intangibles en instituciones de educación superior. *Revista de Administración de Empresas (RAE)*, 55(1), 65–77.
- Ochoa Hernández, M., Prieto Moreno, M., y Santidrián Arroyo, A. (2012). Una revisión de las principales teorías aplicables al capital intelectual. *Revista Nacional de Administración*, 3(2), 35-48.
- Ordaz Toledo, P., y Steger Sánchez, S. (2005). *Asignación del valor económico al capital intelectual del instituto de enseñanza de idioma de inglés A.C.* Tesis de licenciatura. Universidad de las Américas Puebla, Escuela de Negocios, Departamento de Administración de Empresas.
- Palomo González, M. Á. (2003). La evaluación de activos intangibles: parte II, implantación. *Ingenierías*, 6(21), 13-17.
- Pulido, B. (2010). Teoría de los recursos y capacidades: el foco estratégico centrado en el interior de la organización, *Reflexiones*, 1–9.
- Ramírez Ospina, D. E. (2007). Capital intelectual algunas reflexiones sobre su importancia en las organizaciones, *Revista Científica Pensamiento y Gestión*, (23), 131–152.
- Ramírez Gutiérrez, Z., y Gómez Sánchez, A. M. (2013). Una aproximación teórica a los modelos de medición y valoración contable en una economía inmaterial. *Cuadernos de Contabilidad*, 14(35), 747-780.
- Saavedra García, M., y Saavedra García, M. (2012). Una propuesta de medición e incorporación del capital intelectual en la información financiera: el caso de Unión Febre, *Cuadernos de Contabilidad*, 13(33), 505–526.
- Santos Rodríguez, H., Figueroa Dorrego, P., y Fernández Jardón, C. (2011). El capital estructural y la capacidad innovadora de la empresa. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 17(3), 69–89.
- Sarmiento Zea, G. (2011). *Análisis de los intangibles como recursos estratégicos en las administraciones públicas: una aplicación al caso de la Ciudad Autónoma de Melilla*. Tesis doctoral. Universidad de Granada. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
- Scarabino, J., Biancardi, G., y Blando, A. (2007). Capital intelectual, *Invenio: Revista de Investigación Académica*, (19), 59–71.
- Seguí Mas, E., y Server Izquierdo, R. (2010). El capital relacional de las cooperativas de crédito en España: un estudio cualitativo de sus intangibles sociales mediante el análisis

- Delphi. *Revista de Estudios Corporativos*, (101), 107–131.
- Simó Guzmán, P., y Sallán Leyes, J. M. (2008). Capital intangible y capital intelectual: revisión, definiciones y líneas de investigación. *Estudios de Economía Aplicada*, 26(2), 65-78.
- Soret, I., De Pablos, C., y Montes, J. (2010). Medición de capital intelectual y ventajas competitivas. Una aplicación para la iniciativa ECR (Efficient Consumer Response), *Esic-Market*, (137), 565–606.
- Suárez Hernández, J., y Ibarra Mirón, S. (2002). La teoría de los recursos y las capacidades. un enfoque actual en la estrategia empresarial. *Canales de Estudios Económicos y Empresariales*, (15), 1–27.
- Toledo Villanueva, E. (2012). *Valorización de programas de gestión del conocimiento en Transelec SA*. Tesis de licenciatura. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas.
- Torres Citraro, L. (2010). Los activos intangibles dentro del contexto de la sociedad del conocimiento: el reto de su identificación y valoración. *Propiedad Intelectual*, 9(13), 74–98.
- Torres Citraro, L. (2012). La nueva dependencia: los activos intangibles. *Propiedad Intelectual*, 11(15), 14–35.
- Veiga Pereira, J. (2008). *El proceso de creación de valor basado en los activos-intangibles y la normalización contable*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.

