

4

El Capital Intelectual como Factor Clave de Éxito: Una aproximación conceptual

Francisca Tejedo Romero, Joaquim Filipe Ferraz Esteves de Araújo
e Rudimar Antunes da Rocha

1. INTRODUCCIÓN

Los grandes avances técnicos y de las comunicaciones, originados por el notable desarrollo tecnológico experimentado a lo largo del siglo XX, han dado lugar a una Economía basada en el Conocimiento (Pontet, López y Volpi, 2013), intensiva en tecnología y en constante cambio, donde el Conocimiento se ha convertido en el motor del crecimiento económico y de la mejora de la productividad, convirtiéndose en el principal factor productivo (Valle Larrea, 2013). Así, el conocimiento se puede identificar como un activo empresarial (Bueno Campos, 2001; Davenport y Prusak, 1998), convirtiéndose en el recurso económico clave y en la principal, sino la única, ventaja competitiva (Drucker, 1993), que junto con el resto de activos intangibles, con que cuenta la empresa, ha sido objeto de análisis de manera creciente en los últimos años. Como señala Bueno Campos (2000), estos activos presentan distintos orígenes como son las personas, la organización, la tecnología y el mercado o el entorno socioeconómico, formando lo que se denomina Capital Intelectual. Siendo sus componentes el capital humano, estructural y relacional (Tejedo Romero y Alfaro Cortés, 2014; Tua Pereda, 2012).

Sin embargo, la falta de consenso en cuanto a la denominación de los factores intangibles que, en la actualidad, son la clave del éxito de las empresas, alcanza tanto al concepto como a la naturaleza y clasificación de los mismos. Así, varios autores utilizan los términos de conocimiento, activos intangibles, recursos intangibles, intangible y Capital Intelectual, indistintamente, para referirse al mismo fenómeno. Bontis (1998) sostiene que el Capital Intelectual ha sido considerado por muchos, definido por algunos, entendido por pocos y valorado prácticamente por nadie. Por ello, se intentará en éste apartado dejar constancia de la gran variedad de definiciones y clasificaciones.

A pesar de que los anteriores términos son utilizados ampliamente en la literatura, según la opinión de Lev (2003), intangibles se usa en la literatura contable (Sanchez, Chaminade y Olea, 2000; Vickery, 2000), conocimiento por parte de los economistas y capital intelectual en la literatura de recursos humanos (Vickery, 1999), pero en esencia se refieren al mismo fenómeno. Igual-

mente, Johanson et al. (1999, pp. 9-13) agrupan las definiciones relacionadas con los intangibles en tres grupos: a) *Desde la perspectiva contable*: centrada en establecer criterios para el tratamiento contable de los intangibles en los estados contables. Por ejemplo, la regulación establecida por el IASB (2004); b) *Desde la perspectiva estadística*: relacionada con las inversiones en intangibles. Por ejemplo, lo establecido al respecto por la OECD (1992); e, c) *Desde la perspectiva directiva*: enfocada hacia los procesos intangibles, actividades o fenómenos, desde el punto de vista de los directivos de la empresa. Por ejemplo, Hall (1992) y Lowendahl (1997).

Por ello, la identificación de este factor ha dado lugar a que se realicen grandes aportaciones desde la Teoría de Recursos y Capacidades, pasando por el Aprendizaje Organizativo, la Gestión del Conocimiento, y por el enfoque del Capital Intelectual, donde gran número de investigadores y profesionales se han mostrado interesados.

2. MARCO TEÓRICO: DISTINTOS ENFOQUES

2.1 Enfoque de Recursos y Capacidades

La Teoría de Recursos y Capacidades se centra en analizar los recursos y capacidades de una empresa, con el fin de poder definir su estrategia, vinculando el éxito o fracaso de ésta con los factores internos que posee, tanto sean tangibles como intangibles, y a las capacidades que posee la empresa (Aaker, 1989; Amit y Schoemaker, 1993; Barney, 1991; Grant, 1991; Hall, 1992; Peteraf, 1993; Prahalad y Hamel, 1990; Wernerfelt, 1984). En efecto, estos recursos y capacidades son: *Recursos*: tangibles e intangibles; e, *Capacidades*: conocimientos y habilidades.

Siguiendo a Grant (1991, 1996a, 1996b), por un lado, los recursos tangibles son aquellos recursos observables y cuantificables, es decir, tanto los recursos físicos como los financieros (terrenos, construcciones, instalaciones, capital financiero, etc.), mientras que los intangibles son aquellos que no son observables y, por tanto, difíciles de cuantificar (recursos humanos, tecnología, cultura empresarial, etc.). Penrose (1959), precursora de dicha teoría, asegura que la diversidad entre las empresas se puede explicar a través del ciclo de vida de éstas, ya que acumulan un conocimiento propio e idiosincrásico dentro de las mismas. Así, la empresa es una colección de recursos en la medida en que éstos poseen competencias individuales y son capaces de proporcionar servicios diversos. En definitiva, la empresa es un depósito de conocimientos. En realidad, los activos estratégicos de la empresa son este conjunto de recursos y capacidades (Peteraf, 1993) difíciles de intercambiar, imitar o sustituir y que son escasos, complementarios, duraderos, apropiables, y que varían con los cambios en el conjunto relevante de factores estratégicos del negocio, al ser los que confieren a la empresa su ventaja competitiva.

2.2. Enfoque de Aprendizaje Organizativo

Éste es otro de los enfoques de aplicación a la gestión de las organizaciones, ya que consiste en compartir conocimientos, trasladándolos desde quien lo tiene a quien lo necesita, a través

del aprendizaje individual y de procesos de captación, estructuración y transmisión del conocimiento a toda la organización, permitiendo aumentar las capacidades de éstas. Los precursores de este enfoque son Dewey (1938) y Lewin (1936).

Senge (1990) considera a las organizaciones del aprendizaje (*Learning Organizations*), como aquellas donde las personas transmiten sus conocimientos y a la vez se alimentan de otros nuevos, aprendiendo conjuntamente dentro de la empresa. El aprendizaje se produce en las personas y, las empresas sólo aprenden a través de las personas que aprenden. El aprendizaje individual no garantiza el aprendizaje organizacional, pero no hay aprendizaje organizacional sin aprendizaje individual. Así, bajo esta perspectiva, se generará una ventaja competitiva cuando se integre el conocimiento de cada individuo en la organización (Medina Muñoz, 1998; Miner y Mezas, 1996), es decir, a través del aprendizaje organizativo.

2.3. Enfoque de Gestión del Conocimiento

La Gestión del Conocimiento es el conjunto de procesos y sistemas que posibilitan que el conocimiento de una organización aumente de forma significativa, mediante la gestión de sus capacidades de resolución de problemas de forma eficaz y eficiente, tratando de alcanzar ventajas competitivas, duraderas y sostenibles, percibidas por el mercado con el objetivo final de generar un valor de la empresa en el tiempo. Este enfoque es denominado por Bueno Campos (2002a) como *Dirección del Conocimiento*, considerando que se refleja la perspectiva de generación y difusión del conocimiento entre los distintos miembros y aquellos vinculados e implicados con la empresa.

Por su parte, Artech y Rozas (1999, p. 72) sostienen que la gestión del conocimiento fomenta y capitaliza, de manera continuada, el conocimiento colectivo de los empleados de una organización para mejorar su capacidad y crear valor; además, estimula el aprendizaje de cada persona dentro de una organización, fomenta la colaboración respecto a los principales temas, cuestiones y productos para crear un nuevo conocimiento y materializa la transformación del conocimiento tácito en explícito, todo ello en un intento de crear una ventaja competitiva.

2.4. Enfoque de Capital Intelectual

Este enfoque se centra en el conocimiento intelectual que poseen las empresas, en el *intelecto*. Stewart (1998b) define el Capital Intelectual como el material intelectual que ha sido formalizado, capturado y gestionado para crear bienestar a través de la producción de activos de mayor valor.

Se basa más bien en la identificación, medición, valoración y divulgación de información de esos elementos intangibles, del intelecto, que carecen de sustancia física y que son generadores de beneficios futuros, pudiendo o no aparecer en los estados financieros (Cañibano Calvo, et al., 2002). Se representa la perspectiva de la "cuenta y razón" o de la medición y comunicación de los

conocimientos creados o poseídos por la organización. En este sentido, han surgido varios modelos que intentan medir y gestionar el Capital Intelectual de las organizaciones, para ser registrados contablemente como activos intangibles (Bueno Campos, 2002a).

2.5. Conexiones entre los distintos enfoques

Por otro lado, autores como Bueno Campos (2002b) opina que, los términos Capital Intelectual, Gestión del Conocimiento y Aprendizaje Organizativo proceden de los tres factores claves de la Sociedad del Conocimiento: información, conocimiento y aprendizaje (AECA, 2004, pp. 41-43), formando lo que el autor denomina *Triada Conceptual* (Figura 1).



Figura 1 - La Triada Conceptual.

Fuente: Bueno Campos (2002b, p. 38).

La interacción de estos tres elementos facilita a las empresas la formulación de estrategias adecuadas con los retos competitivos a los que se deben enfrentar. Así, en la cúspide se sitúa la Dirección del Conocimiento que hace referencia a la creación y difusión del conocimiento entre todos los miembros de la empresa. Para ello, es necesario procesos de Aprendizaje Organizativo que impliquen la memorización y transformación de información en conocimiento. Por último, todo ello debe partir de una adecuada gestión de los intangibles que poseen de capital humano, de estructura organizativa y de relaciones, a través de la gestión del Capital Intelectual, dando "cuenta y razón" de los mismos a través de la necesaria medición y comunicación de dichos intangibles.

Por su parte, Roos et al. (2001, pp. 33-35) hacen referencia a las raíces del Capital Intelectual, entendidas como las distintas estrategias sobre el conocimiento, las cuales emanan de dos corrientes (Figura 2): a) *La corriente estratégica*, que estudia la creación y el uso del conocimiento, así como las relaciones entre el conocimiento y la creación de valor; e, b) *La corriente de medición*, que se centra en la necesidad de desarrollar un nuevo sistema de información, con el fin de cuantificar datos no financieros.



Figura 1 - Raíces conceptuales del Capital Intelectual

Fuente: Roos et al. (2001, p. 34)

Estos autores mantienen que, aunque se utilizan distintos términos para definir lo mismo, todas las estrategias están enfocadas hacia la creación de conocimiento y la manera en que éste se transforma en valor.

3. Conceptualización del Capital Intelectual

En la actualidad, no parece existir una definición de Capital Intelectual generalmente aceptada debido a la carencia de una terminología común. La abundancia de diferentes interpretaciones en cuanto a lo que se entiende por Capital Intelectual e intangibles puede dar lugar a confusión (Bontis, 2001). Ante esta situación, una descripción apropiada y una clasificación coherente son requisitos indispensables para el desarrollo de criterios y directrices que permitan la identificación, medición y publicación acerca del mismo (Cañibano Calvo, García-Ayuso y Sánchez, 1999).

Se debe señalar que, ya en el año 1969, el economista John Kenneth Galbraith abordó el concepto de Capital Intelectual, al tratar el desajuste existente en el valor real de las empresas (Andriessen, 2006; Bontis, 2001; Brooking, 1997; Edvinsson y Sullivan, 1996; Roos, et al., 2001),

aunque no es hasta mediados de los años noventa del siglo XX cuando se intenta llegar a una definición estandarizada y aceptada sobre dicho concepto. De hecho, Brooking (1997) considera que el Capital Intelectual no es nada nuevo, sino que ha estado presente desde el momento en que el primer vendedor estableció una buena relación con un cliente. Más tarde, se le llamó fondo de comercio, y sólo es registrado contablemente cuando se produce una adquisición, fusión, escisión o una absorción.

Muchos autores lo expresan como la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros (Brooking, 1997; Edvinsson y Malone, 1999; Nevado y López, 2002; Roos, et al., 2001), aunque esta diferencia no sólo puede ser atribuida al mismo, dado que los mercados financieros no son eficientes y, además, los activos del balance están valorados al coste histórico (García-Ayuso, 2003; Gu y Lev, 2001; Upton, 2001).

Por tanto, constituye todos aquellos recursos intangibles que no están reconocidos dentro del balance de la empresa y que no tienen ni sustancia física o naturaleza financiera (Lev, 2003), pero que le permiten competir en un entorno más agresivo, más incierto y sometido a cambios constantes (Rojo Ramírez, 2001) con el fin de generar valor en el futuro (Euroforum, 1998; Nevado y López, 2002).

La Comisión Europea (2006, p. 31) define el Capital Intelectual como *“una combinación de los recursos y actividades humanas, organizativas y relacionales de una entidad. Consta del conocimiento, competencias, experiencia y habilidades de los trabajadores, las actividades de investigación y desarrollo (I+D), las rutinas organizativas, procedimientos, sistemas, bases de datos y derechos de propiedad intelectual, así como de los recursos ligados a las relaciones exteriores con clientes, proveedores y socios de I+D”*.

Así pues, el Capital Intelectual es considerado como la posesión de conocimiento, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con clientes y proveedores, y destrezas profesionales que ofrecen a la empresa una ventaja competitiva en el mercado (Edvinsson y Malone, 1999, p. 64), siendo, por tanto, la combinación de los recursos humanos, organizativos y relacionales (Cañibano Calvo, et al., 2002). La OCDE (1999) también estuvo de acuerdo con la definición anterior y manifestó que es el valor económico de dos categorías de activos intangibles de una empresa, el Capital Organizacional (Estructural), como la capacidad de innovación, las relaciones con los clientes, la calidad de los procesos, productos y servicios, el capital cultural y comunicacional (Nevado y López, 2002) y, el Capital Humano (Guthrie y Petty, 2000). Luego, se compone y está generado, como consideran Roos et al. (2001), de una parte no pensante (capital estructural) y una pensante (capital humano).

En la misma línea, para Sullivan (2001) y Zambon (2003) el Capital Intelectual es aquel conocimiento que puede ser convertido en el futuro en beneficio y que está formado por recursos como, las ideas, los inventos, las tecnologías, los programas informáticos, los diseños y los procesos, es decir, la habilidad para transformar el conocimiento en recursos generadores de riqueza, tanto para las empresas, como para los países (Bradley, 1997a, 1997b). Por tanto, al ser conside-

rado como todos los tipos de conocimiento que son relevantes para la empresa, se pueden incorporar las siguientes dimensiones el capital humano, el estructural y el capital cliente (Bassi, 1997). Por su parte, Stewart (1998b) considera que es el material intelectual, el conocimiento, la información, la propiedad intelectual, la experiencia, lo que puede utilizarse para crear valor. En concreto, es la fuerza cerebral colectiva, siendo difícil de identificar y, aún más, de distribuirse eficazmente. Sveiby (2000), otro de los pioneros en este campo, enmarca el Capital Intelectual en el sentido de activos intangibles, ya que considera que dicho término no es bueno para describirlo, aunque, realmente, el contexto es el mismo y, utilizan el término de Capital Conocimiento; en este sentido, Marr y Sciuma (2001) usan la expresión de activos del conocimiento, es decir, aquellos recursos que se crean a partir de actividades intelectuales y que van desde la adquisición de nuevo conocimiento hasta los inventos y las relaciones con los clientes (Wlig, 1997).

El Capital Conocimiento, para Sveiby (2000), está formado por la capacidad individual (las personas), la estructura interna (la organización) y la externa (clientes). La capacidad individual se refiere a la educación, experiencia, conocimiento, habilidades, valores y actitudes de las personas que trabajan en la empresa. La estructura interna es la capacidad de la organización que incluye los métodos y procedimientos de trabajo, el software, las bases de datos, a los sistemas de I + D, la cultura de la empresa, etc. Por último, la estructura externa está compuesta de la cartera de clientes, relaciones con los proveedores, bancos y accionistas, acuerdos de cooperación y alianzas estratégicas, tecnológicas, de producción y comerciales, las marcas comerciales y la imagen de la empresa.

En línea con el anterior autor, Bueno Campos (1998) utiliza de manera indistinta el término Capital Intangible o Capital Intelectual representado por los activos intangibles creados por los flujos de conocimiento de la empresa. Bueno Campos (1998) lo define como el conjunto de competencias básicas distintivas, es decir, lo que quiere ser la empresa, lo que sabe hacer y lo que es capaz de hacer, permitiendo crear y sostener la ventaja competitiva. Estas competencias hacen referencia a los ya mencionadas, *competencias personales* (actitudes personales, conocimientos explícitos personales y las capacidades personales), *de estructura* (actitudes organizativas y tecnológicas, conocimientos explícitos organizativos y tecnológicos y, capacidades organizativas y tecnológicas) y, *de relacionales* (actitudes relaciones, conocimientos explícitos relacionales y las capacidades relacionales).

No obstante, Cañibano et al. (2002) consideran que el Capital Intelectual puede igualmente clasificarse en *Recursos Intangibles* y *Actividades Intangibles*, dependiendo del carácter estático o dinámico, respectivamente. Así, los *Recursos Intangibles* pueden ser medidos en un momento determinado, por ejemplo, las competencias de los empleados (Capital Humano), la satisfacción de los clientes o los acuerdos con los proveedores (Capital Relacional) o bien, los derechos de propiedad intelectual (Capital Estructural). En cuanto a las *Actividades Intangibles*, son aquellas que llevan a cabo las empresas para adquirir o producir internamente recursos intangibles, para mantener y mejorar los que ya existen y, para medirlos y controlarlos; así, las actividades de formación de los empleados mejoran el Capital Humano; las inversiones en I+D mejoran las capacidades tecnológicas dentro del Capital Estructural y; las acciones específicas de marketing pueden atraer consumidores leales y mejorar el Capital Relacional (Figura 3).

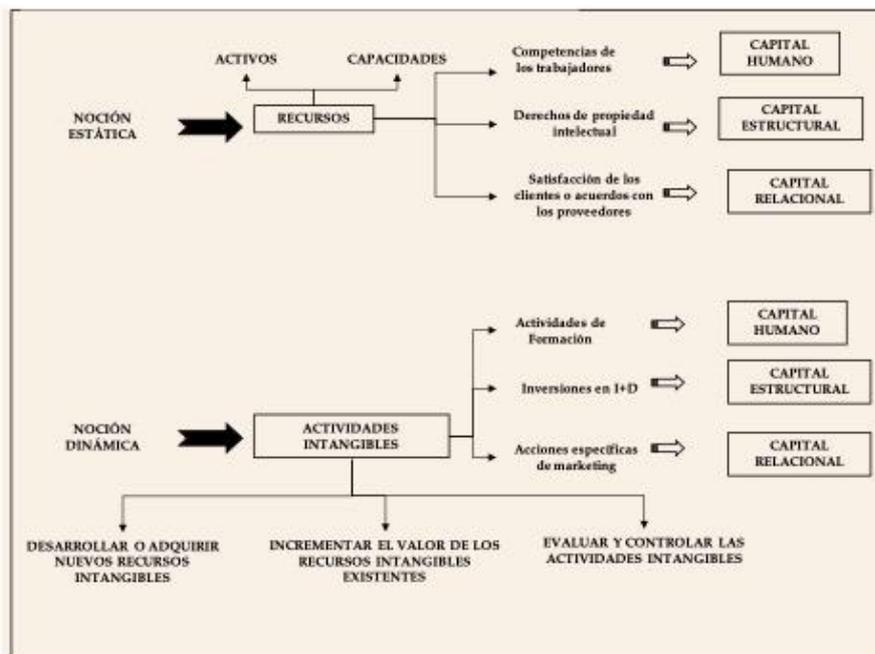


Figura 3 - Visión estática y dinámica de los intangibles

Fuente: Elaboración propia a partir de Cañibano et al. (2002)

Por su parte, Hall (1992) propone considerar como activos en sentido amplio, los derechos de propiedad intelectual, marcas, ciertas tecnologías como bases de datos, redes, etc., o bien, ser considerados como competencias y habilidades, pudiéndose nombrar entre ellos: las competencias de los trabajadores, los derechos de propiedad intelectual, la satisfacción de los clientes o los

acuerdos con proveedores, etc. Ante la no existencia de un consenso en el conjunto de términos y definiciones, Kaufmann y Schneider (2004) analizaron en su estudio una revisión de la literatura existente de publicaciones y libros desde 1997 mediante las bases de datos EBSCO y WISO, con la finalidad de analizar las distintas definiciones y términos relacionados con los intangibles. La revisión demuestra claramente que la mayoría de las publicaciones en esta área, todavía carecen de una fundamentación teórica. En la Tabla 1, se pueden observar muchas divergencias entre los conceptos, pero también se destacan algunas convergencias. Así, Kaufmann y Schneider (2004) intentaron realizar cuatro grupos de categorías:

- Se describe el Capital Intelectual como algo relevante, pero abstracto, invisible, de tal forma que no es posible su definición (Bukh y Johanson, 2003; Heisig, et al., 2001).
- Es un término más contable, donde el Capital Intelectual es la diferencia entre el valor contable y el de mercado (Lev, 2001; Sanchez, et al., 2000).
- Más relacionada con el ámbito económico, considerando el conocimiento como el principal motor (Kriegbaum, 2001; Sullivan, 2000).
- Por último, se deriva de las prácticas gerenciales en las empresas (Edvinsson y Malone, 1997; Stewart, 1998a; Sveiby, 1997).

Tabla 1 - Definiciones y términos relacionados con los intangibles

| Autor(es) | Término/Concepto | Definición |
|--|---|---|
| Edvinsson (1997) | Capital Intelectual | No lo define. |
| Edvinsson y Malone (1997) | Capital Intelectual y Activos Intangibles | Los activos intangibles son aquellos que no tienen sustancia física pero que crean valor a la empresa. |
| Grant (1997) | Sin Término | No hay definición; cubre apenas el conocimiento. |
| Sveiby (1997) | Activos Intangibles | Define Intangibles con base en sus tres categorías, todas derivadas de dos recursos: humanos y organizacionales. |
| Stewart (1998a) | Capital Intelectual | El Capital Intelectual es el material intelectual, conocimiento, información, propiedad intelectual, experiencias que pueden ser utilizadas para crear riqueza. |
| Bontis, Dragonetti, Jacobsen y Roos (1999) | Recursos Intangibles, Capital Intelectual como una subcategoría | El Capital Intelectual es definido como el conjunto de recursos intangibles y sus flujos. Los recursos intangibles son definidos como cualquier factor que contribuye a la generación de valor en las empresas. |
| Cañibano, Sánchez, Chaminade, Olea, Escobar, García-Ayuso (1999) | Intangibles | Intangibles es un adjetivo que acompaña varios conceptos como recursos e inversiones. |
| Granstrand (1999) | Propiedad Intelectual | Propiedad Intelectual es una propiedad directamente relacionada con la creatividad, conocimiento y la identidad de un individuo. |

Organizações Públicas, Inovações e Políticas de Desenvolvimento

| Autor(es) | Término/ Concepto | Definición |
|---|---|---|
| Petty y Guthrie (1999) | Capital Intelectual | No dan una definición propia. Los autores señalan que la gestión del conocimiento es la gestión del capital intelectual controlado por una empresa. |
| Brennan y Connell (2000) | Capital Intelectual | Es un derecho basado en el conocimiento de una empresa. |
| Harrison y Sullivan (2000) | Capital Intelectual | Conocimiento que puede ser convertido en beneficio. |
| Michalisin, Kline y Smith (2000) | Recursos Intangibles | No hay una definición clara, apenas una diferenciación entre términos. Los intangibles no pueden ser copiados ni imitados. |
| Petty y Guthrie (2000) | Capital Intelectual | Es el valor económico de dos categorías de activos intangibles: el capital organizativo y el humano. |
| Sánchez, Chaminade y Olea (2000) | Intangibles | Diferencian entre recursos Intangibles que pueden ser medidos en algún momento y actividades Intangibles que surgen durante un periodo de tiempo. |
| Sullivan (2000) | Capital Intelectual | Es el conocimiento que puede ser convertido en beneficio. |
| Chan, Lakonishok, y Sougiannis (2001) | Sin Término | No hay definición, los autores tratan sólo la investigación y desarrollo y la propaganda. |
| Gu y Lev (2001) | Activos Intangibles | Intangibles son definidos por ser las principales fuentes impulsoras de creación de valor: investigación y desarrollo, propaganda, tecnologías de la información y recursos humanos. |
| Günther (2001) | Valores Inmateriales | No hay definición; el autor nombra diferentes tipos de intangibles como las marcas y patentes. |
| Heisig, Vorbeck y Niebuhr (2001) | Capital Intelectual | Es el valor invisible. |
| Johanson, Martensson y Skoog (2001) | Intangibles | No dan una definición propia; los autores nombran y comparan las definiciones existentes. |
| Kaplan y Norton (2001) | Sin Término | No hay definición, apenas discute la medida de performance financiera y medidas de la performance no financieras. |
| Kriegbaum (2001) | Valores Inmateriales | El autor señala que los valores Inmateriales no son bienes financieros incorporados como entidades físicas. Su naturaleza es no monetaria. Constituyen una ventaja económica para la empresa. |
| Lev (2001) | Intangibles | Un activo intangible representa los beneficios futuros que no tienen sustancia física ni financiera |
| Yang y Brynjolfsson (2001) | Activos Intangibles | No lo definen; los autores afirman únicamente que los Activos Intangibles permanecen para crear y generar beneficios esperados en un periodo de tiempo. |
| Daum (2002) | Activos Intangibles y Capital Intelectual | No lo define, el autor nombra diferentes tipos de intangibles como el capital humano y el conocimiento. |
| Mouritsen, Bukh, Larsen y Johansen (2002) | Capital Intelectual | El Capital intelectual no es una contabilidad convencional o un término económico. Puede ser un efecto, puede ser una estrategia de un departamento, puede ser una fórmula matemática. |

| Autor(es) | Término/ Concepto | Definición |
|--------------------------|----------------------|--|
| Bounfour (2003) | Intangibles | No hay definición; el autor señala que la definición tiene una fuerte influencia en la medición y valoración de intangibles. |
| Bukh y Johanson (2003) | Capital Intelectual | No lo definen, los autores se centran en el reporting. |
| Funk (2003) | Intangibles | No lo define, el autor menciona la credibilidad de la dirección, innovaciones, identidad de marca, habilidad para atraer talentos, liderazgo, responsabilidad ambiental y social. |
| García-Ayuso (2003) | Intangibles | No lo define. |
| Ordoñez de Pablos (2003) | Capital Intelectual | Es la diferencia entre el valor de mercado y el valor contable de una empresa. Los recursos basados en el conocimiento que contribuyen a la obtención de una ventaja competitiva a la empresa forman el Capital Intelectual. |
| Rastogi (2003) | Capital Intelectual | El Capital Intelectual puede ser visto como la capacidad holística o meta-nivel de una empresa de coordinar, organizar y usar sus recursos de conocimiento para la creación de valor en busca de una visión de futuro. |
| Wood (2003) | Capital Intelectual | No lo define y señala que el Capital Intelectual es la información que está en las mentes de las personas. |

Fuente: Kaufmann y Schneider (2004, pp. 372-374)

4. CONCLUSIONES

Tras la revisión realizada, se puede afirmar que, existen una multitud de términos para intentar definir el Capital Intelectual de una empresa tales como: activos intelectuales, activos invisibles u ocultos, intangibles, activos intangibles, recursos intangibles, conocimiento, capital conocimiento, etc. Ante esta situación, consideramos necesario la utilización de un lenguaje común para referirse a estos intangibles que son fuentes generadoras de riqueza en las empresas, a tal fin, apoyamos la terminología referente a Capital Intelectual.

REFERENCIAS

- Aaker, D. A. (1989). Managing assets and skills: the key to a sustainable competitive advantage. *California management review*, 31(2), 91-106.
- AECA, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. (2004). Dirección del Conocimiento en las Organizaciones., *Documento nº 16 de la Comisión de Organización y Sistemas*. Madrid: AECA.
- Amit, R., & Schoemaker, P. J. H. (1993). Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, 14(1), 33-46.
- Andriessen, D. (2006). On the metaphorical nature of intellectual capital: a textual analysis. *Journal of Intellectual Capital*, 7(1), 93-110.

- Arteche, G., & Rozas, W. (1999). Conocimiento estratégico: crear valor con la gestión del conocimiento. *Harvard Deusto Business Review*(91), 72-81.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Bassi, L. J. (1997). Harnessing the Power of Intellectual Capital. *Training and development*, 51(12), 25-30.
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: An exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*, 36(2), 63-76.
- Bontis, N. (2001). Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital. *International Journal of Management Reviews*, 3(1), 41-60.
- Bontis, N., Dragonetti, N. C., Jacobsen, K., & Roos, G. (1999). The knowledge toolbox: A review of the tools available to measure and manage intangible resources. *European Management Journal*, 17(4), 391-402.
- Bounfour, A. (2003). *The Management of Intangibles*. London: Routledge.
- Bradley, K. (1997a). Intellectual capital and the new wealth of nations. *Business Strategy Review*, 5(1), 53-62.
- Bradley, K. (1997b). Intellectual capital and the new wealth of nations II. *Business Strategy Review*, 8(4), 33-44.
- Brennan, N., & Connell, B. (2000). Intellectual capital: Current issues and policy implications. *Journal of Intellectual Capital*, 1(3), 206-240.
- Brooking, A. (1997). El capital intelectual: el principal activo de las empresas del tercer milenio. Barcelona: Paidós Empresa.
- Bueno Campos, E. (1998). El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual. *Boletín de Estudios Económicos*, 53(164), 207-229.
- Bueno Campos, E. (2000). Gestión del Conocimiento, Aprendizaje y Capital Intelectual. In E. Bueno & M. P. Salmador (Eds.), *Perspectivas sobre Dirección del Conocimiento y Capital Intelectual* (pp. 67-72). Madrid: Instituto Universitario Euroforum Escorial.
- Bueno Campos, E. (2001). Retos y claves para la dirección de la empresa en el nuevo milenio. *Dirección y Progreso, septiembre-octubre*(179), 26-31.
- Bueno Campos, E. (2002a). El Capital Social en el nuevo enfoque del Capital Intelectual de las organizaciones. *Revista de Psicología del Trabajo y las Organizaciones*, 18(2-3), 157-176.
- Bueno Campos, E. (2002b). *Enfoques principales y tendencias en Dirección del Conocimiento (Knowledge Management)*. In R. Hernández (Ed.), *Gestión del Conocimiento: desarrollos teóricos y aplicaciones* (pp. 21-54). Cáceres: La Coria.
- Bukh, P. N., & Johanson, U. (2003). Research and knowledge interaction: Guidelines for intellectual capital reporting. *Journal of Intellectual capital*, 4(4), 576-587.
- Cañibano Calvo, L., García-Ayuso, M., & Sánchez, P. (1999). La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: revisión de la literatura (1). *Revista Española de Financiación y Contabilidad, Extraordinario*(100), 17-88.

- Cañibano Calvo, L., Sánchez, P., Chaminade, C., Olea, M., Escobar, C. G., & García-Ayuso, M. (1999). Measuring intangibles to understand and improve innovation management (MERITUM). Autonomous University of Madrid/University of Sevilla.
- Cañibano Calvo, L., Sánchez, P., García-Ayuso, M., & Chaminade, C. (2002). Directrices para la Gestión y Difusión de Información sobre Intangibles (Informe sobre Capital Intelectual). Proyecto Meritum. Madrid: Fundación Airtel.
- CE, Comisión Europea. (2006). Reporting intellectual capital to augment research, development and innovation in SMEs: report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS (Comisión Europea. Dirección General de Investigación ed.). Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Chan, L. K. C., Lakonishok, J., & Sougiannis, T. (2001). The stock market valuation of research and development expenditures. *Journal of Finance*, 56(6), 2431-2456.
- Daum, J. H. (2002). Werttreiber Intangible Assets: Brauchen wir ein neues Rechnungswesen current research und Controlling? Ein Ansatz für ein verbessertes Managementsystem (Value Drivers Intangible Assets: Do we need a new accounting system? An approach towards an improved management system). *Controlling*, 14(1), 15-24.
- Davenport, T. H., & Prusak, L. (1998). *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*: Harvard Business School Press.
- Dewey, J. (1938). *Experience and Education* (1997 ed.). New York: Touchstone.
- Drucker, P. F. (1993). *La sociedad poscapitalista*. Barcelona: Apóstrofe.
- Edvinsson, L. (1997). Developing intellectual capital at Skandia. *Long Range Planning*, 30(3), 366-373.
- Edvinsson, L., & Malone, M. S. (1997). *Intellectual capital: the proven way to establish your company's real value by measuring its hidden brainpower*. London: Judy Piatkus Ltd.
- Edvinsson, L., & Malone, M. S. (1999). *El capital intelectual: Cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa*. Barcelona: Gestión 2000.
- Edvinsson, L., & Sullivan, P. (1996). Developing a model for managing intellectual capital. *European Management Journal*, 14(4), 356-364.
- Euroforum. (1998). *Medición del capital intelectual: Modelo intelect*. Madrid: Instituto Universitario Euroforum Escorial.
- Funk, K. (2003). Sustainability and performance. *MIT Sloan Management Review*, 44(2), 65-70.
- García-Ayuso, M. (2003). Factors explaining the inefficient valuation of intangibles. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 16(1), 57-69.
- Granstrand, O. (1999). *The Economics and the Management Intellectual Property*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Grant, R. M. (1991). The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review*, 33(3), 114.
- Grant, R. M. (1996a). *Dirección estratégica: conceptos, técnicas y aplicaciones*. Madrid: Civitas.

- Grant, R. M. (1996b). Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic Management Journal*, 17(10), 109-122.
- Grant, R. M. (1997). The knowledge-based view of the firm: Implications for management practice. *Long Range Planning*, 30(3), 450-454.
- Gu, F., & Lev, B. (2001). Intangible assets: measurement, drivers, usefulness. Boston, MA.: working paper, Boston University.
- Guthrie, J., & Petty, R. (2000). Intellectual capital: Australian annual reporting practices. *Journal of Intellectual Capital*, 1(3), 241-251.
- Günther, T. (2001). Steuerung von Immateriellen Werten im Rahmen des wertorientierten (Controlling intangible assets under the framework of value-based management). *Kostenrechnungspraxis*(1), 53-62.
- Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 13(2), 135-144.
- Harrison, S., & Sullivan, P. H. (2000). Profiting from intellectual capital: Learning from leading companies. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 33-46.
- Heisig, P., Vorbeck, J., & Niebubr, J. (2001). Intellectual capital. In K. Mertins, P. Heisig & J. Vorbeck (Eds.), *Knowledge Management - Best Practices in Europe* (pp. 57-73). Berlin: Springer.
- IASB, International Accounting Standards Board. (2004). *Activos Intangibles, Normas Internacionales de Contabilidad, NIC 38*. Londres: IASB.
- Johanson, U., Eklöv, G., Holmgren, M., & Martensson, M. (1999). Human resource costing and accounting versus the balanced scorecard: a literature survey of experience with concepts. School of Business. Stockholm University.
- Johanson, U., Martensson, M., & Skoog, M. (2001). Measuring to understand intangible performance drivers. *European Accounting Review*, 10(3), 407-437.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2001). *The strategy-focused organization: How balanced scorecard companies thrive in the new business environment*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Kaufmann, L., & Schneider, Y. (2004). Intangibles: a synthesis of current research. *Journal of Intellectual Capital* 5(3), 366-388.
- Kriegbaum, C. (2001). *Markencontrolling: Bewertung und Steuerung von Marken als immaterielle Vermögenswerte im Rahmen eines unternehmenswertorientierten Controlling*: München.
- Lev, B. (2001). *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Washington: Brookings Institution Press.
- Lev, B. (2003). *Intangibles: medición, gestión e información*. Barcelona: Deusto.
- Lewin, K. (1936). *Principles of topological psychology*. New York: McGraw Hill.
- Lowendahl, B. (1997). *Strategic management of professional service firms*. Copenhagen: Handelshøjskolens Forlag.

- Marr, B., & Schiuma, G. (2001). Measuring and managing intellectual capital and knowledge assets in new economy organisations. In M. Bourne (Ed.), *Handbook of Performance Measurement*. London: Gee Publishing Ltd.
- Medina Muñoz, D. R. (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.
- Michalisin, M. D., Kline, D. M., & Smith, R. F. (2000). Intangible strategic assets and firm performance: A multi-industry study of the resource-based view. *Journal of Business Strategy*, 17(2), 91-117.
- Miner, A. S., & Mezas, S. J. (1996). Ugly duckling no more: past and futures of organizational learning research *Organization Science*, 7 (1), 89-99.
- Mouritsen, J., Bukh, P. N., Larsen, H. T., & Johansen, M. R. (2002). Developing and managing knowledge through intellectual capital statements. *Journal of Intellectual Capital*, 3(1), 10-29.
- Nevado, D., & López, V. R. (2002). *El capital intelectual: valoración y medición*. Madrid: Prentice Hall.
- OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development. (1992). *Technology and the economy. The key relationships*. Paris: The Technology/Economy Programme.
- OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development. (1999). Symposium on measuring and reporting intellectual capital: Experience, issues, and prospects., *An international symposium, 9-11 June*. Amsterdam: OECD.
- Ordoñez de Pablos, P. (2003). Intellectual capital reporting in Spain: A comparative view. *Journal of Intellectual Capital*, 4(1), 61-81.
- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.
- Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14(3), 179-191.
- Petty, R., & Guthrie, J. (1999). Managing intellectual capital: from theory to practice. *Australian CPA*, 69(7), 18-21.
- Petty, R., & Guthrie, J. (2000). Intellectual capital literature review: Measurement, reporting and management. *Journal of Intellectual Capital*, 1(2), 155-176.
- Pontet, N., López, C., & Volpi, L. Y. (2013). El tratamiento contable de los intangibles: estudio exploratorio en el sector de tecnologías de la información. *Contabilidad y Negocios*, 8(16), 5-20.
- Prahalad, C. K., & Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 68(3), 79-91.
- Rastogi, P. N. (2003). The nature and role of IC: Rethinking the process of value creation and sustained enterprise growth. *Journal of Intellectual Capital*, 4(2), 227-248.
- Rojo Ramírez, A. (2001). *Entorno, sistema contable y nuevas necesidades de información*. Paper presented at the XI Congreso Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.
- Roos, J., Dragonetti, N. C., Roos, G., & Edvinsson, L. (2001). *Capital intelectual: el valor intangible de la empresa*. Barcelona: Paidós Ibérica, SA.

- Sanchez, P., Chaminade, C., & Olea, M. (2000). Management of intangibles: An attempt to build a theory. *Journal of Intellectual Capital*, 1(4), 312-327.
- Senge, P. M. (1990). *The Fifth Discipline, the Art and Practice of the Learning Organisation*. New York: Doubleday Currency.
- Stewart, T. A. (1998a). *Intellectual capital*. London: Nicolas Brealey Publishing.
- Stewart, T. A. (1998b). *La nueva riqueza de las organizaciones: el capital intelectual*. Buenos Aires: Granica.
- Sullivan, P. H. (2000). *Value Driven Intellectual Capital: How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value*. New York: John Wiley & Sons.
- Sullivan, P. H. (2001). *Rentabilizar el capital intelectual: técnicas para optimizar el valor de la innovación* (Vol. 82). Barcelona: Paidós.
- Sveiby, K. E. (1997). *The New Organizational Wealth*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Sveiby, K. E. (2000). *Capital intelectual : la nueva riqueza de las empresas: cómo medir y gestionar los activos intangibles para crear valor*. Barcelona: Gestión 2000.
- Tejedo Romero, F., & Alfaro Cortés, E. (2014). Asociación entre las características empresariales y la divulgación sobre Capital Intelectual: un estudio de las empresas del Ibex 35. *Estudios de Economía Aplicada*, 32(1), 371-398.
- Tua Pereda, J. (2012). Contabilidad y desarrollo económico. *Contabilidad y Negocios*, 7(13), 94-110.
- Upton, W. S. (2001). *Business and financial reporting, challenges from the new economy*: Financial Accounting Standards Board of the Financial Accounting Foundation.
- Valle Larrea, C. (2013). Globalización y contabilidad: algunas reflexiones en torno a la obra El trabajo de las naciones de Robert B. Reich. *Contabilidad y Negocios*, 8(15), 95-101.
- Vickery, G. (1999). La medición de la economía del conocimiento: medición y presentación de los intangibles. *Ekonomiaz*, 3(45), 160-185.
- Vickery, G. (2000). Accounting for Intangibles: Issues and Prospects *Competitiveness and the value of Intangible Assets* (pp. 72-101). Cheltenham: Edward Elgar.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Wiig, K. M. (1997). Integrating intellectual capital and knowledge management. *Long range planning*, 30(3), 399-405.
- Wood, J. (2003). Australia: an under performing knowledge nation? *Journal of Intellectual Capital*, 4(2), 144-164.
- Yang, S., & Brynjolfsson, E. (2001). Intangible assets and growth accounting: evidence from computer investments. New York University Massachusetts Institute of Technology.
- Zambon, S. (2003). *Study on the measurement of intangible assets and associated reporting practices*. Brussels: European Commission, Enterprise Directorate General.