

UNA REVISIÓN DE LAS PRINCIPALES TEORÍAS APLICABLES AL CAPITAL INTELECTUAL *

MAGDA LIZET OCHOA HERNÁNDEZ

Universidad Autónoma de Tamaulipas, Facultad de Comercio y Administración de Tampico
mlochoa@uat.edu.mx

MARÍA BEGOÑA PRIETO MORENO

Universidad de Burgos, Departamento de Economía y Administración de Empresas
begop@ubu.es

ALICIA SANTIDRIÁN ARROYO

Universidad de Burgos, Departamento de Economía y Administración de Empresas
alisant@ubu.es

RESUMEN

La revisión de literatura muestra una variedad de teorías que han sido utilizadas en la identificación, medición, gestión y divulgación del capital intelectual. Este artículo revela los diferentes marcos y/o perspectivas teóricas que acompañan a los distintos trabajos en este campo de investigación sirviendo como referencia a aquellos que se inician en el estudio de este tópic. Así se mencionan: la "Teoría de Recursos y Capacidades", la "Teoría de la empresa basada en el Capital Intelectual", la "Teoría basada en el Conocimiento", la "Teoría de las Capacidades Dinámicas", la "Teoría Stakeholder", y la "Teoría de la Agencia". Se presentan los principales fundamentos de cada una de estas teorías al tiempo que se revisan interesantes trabajos empíricos que encuentran soporte en las mismas.

PALABRAS CLAVE: CAPITAL INTELECTUAL, TEORÍAS, FUNDAMENTOS, APLICACIÓN PRÁCTICA.

ABSTRACT

The review of literature shows a variety of theories that have been used in the identification, measurement, management and disclosure of intellectual capital. This article highlights the different frameworks or theoretical perspectives related to this research field, in order to create a reference tool for those who begin their study of this topic. The Theory of Resources and Capabilities, the Knowledge-Based Theory, the Dynamic-Capabilities View, the Intellectual Capital-Based View, the Stakeholder Theory and the Agency Theory are reviewed. This study presents the main principles of each one of these theories while reviewing interesting empirical studies that are supported by them.

KEYWORDS: INTELLECTUAL CAPITAL, THEORIES, FOUNDATIONS, PRACTICAL APPLICATION.

INTRODUCCIÓN

El capital intelectual es un concepto que engloba a un conjunto de elementos de naturaleza intangible vinculados a los recursos humanos, a las rutinas organizativas internas y a las relaciones que la empresa mantiene con sus clientes y proveedores principalmente.

Su análisis es de gran importancia en las empresas porque permite obtener información útil respecto de los intangibles estratégicos para el manejo y supervivencia de las mismas. Por ello, a las teorías de la dirección de empresa, se ha incorporado este concepto de forma priorizada.

* Una primera versión de parte de este trabajo se publicó en la Revista de Investigación Económica y Social de Castilla y León, Accésit seleccionado en el Premio de Investigación del Consejo Económico y Social de Castilla y León, edición 2010, con el título: Estado actual de los modelos de capital intelectual y su impacto en la creación de valor en empresas de Castilla y León.

La revisión de literatura muestra una variedad de teorías que han sido utilizadas en la identificación, medición, gestión y divulgación del capital intelectual. Así se citan: la “teoría de recursos y capacidades”, la “teoría de la empresa basada en el capital intelectual, la “teoría basada en el conocimiento”, la “teoría de las capacidades dinámicas”, la “teoría stakeholder” y la “teoría de la agencia”.

Este estudio expone las principales perspectivas teóricas que acompañan a los distintos trabajos en este campo de investigación, mostrando las diferentes aproximaciones que explican la función de los intangibles de manera general y de manera particular del capital intelectual proporcionando un marco de teorías que pueda ser adaptado al ámbito de los intangibles dependiendo de la necesidad que se presente, lo que servirá de referencia a aquellos que se inician en el estudio de este tópico.

A continuación se presentan los principales fundamentos de cada una de estas teorías, así como una revisión de trabajos empíricos que encuentran soporte en las mismas.

Teoría de recursos y capacidades

Esta teoría se inició a mitad de la década de los años ochenta por Wernerfelt (1984), Rumelt (1984) y Barney (1986) y posteriormente desarrollada por éstos y otros académicos (Barney, 1991; Grant, 1991; Amit y Shoemaker, 1993; Black y Boal, 1994; Teece, Pisano y Shuen, 1997).

Esta teoría parte de la heterogeneidad empresarial, de manera que cada empresa podrá construir su estrategia sobre los recursos que disponga, buscando obtener rentas derivadas de su mayor eficiencia. Cada empresa posee diferente dotación de recursos, producto de su historia, suerte y decisiones pasadas, sobre los

que puede sustentar una ventaja competitiva y en la medida en que esta ventaja competitiva sea sostenible, le proporcionará una renta a largo plazo.

Hay que tener en cuenta que no todos los recursos que una compañía posee o controla tienen el mismo valor estratégico. Algunos recursos pueden ser más valorados que otros y éste es el caso de los intangibles (Itami y Roehl, 1987; Hall, 1992; Barney, 1991; Grant, 1996).

Expertos de esta teoría argumentan que los activos intangibles son los conductores de ventaja competitiva (Conner y Prahalad, 1996; Quinn, 1992). La justificación para este razonamiento es que empresas rivales encuentran más difícil imitar activos intangibles que los activos físicos o tangibles.

De este modo, la teoría de recursos y capacidades explica la importancia de los recursos intangibles. Dichos recursos pueden representar una fuente de ventaja competitiva sostenible. Para ello, estos recursos deben ser valiosos, escasos, difíciles de imitar e insustituibles (Barney, 1991).

Para Cañibano y Coca (2005) los fundamentos conceptuales sobre la gestión del capital intelectual se encuentran principalmente en esta teoría. Dicha perspectiva teórica subraya la importancia de gestionar en las organizaciones tanto los recursos tangibles, como otros de carácter intangible, incluidos en éstos últimos, los referidos al capital intelectual.

La tabla 1 nos muestra una revisión de los principales trabajos desde la teoría de recursos y capacidades vinculados a los intangibles y/o al capital intelectual.

TABLA 1
**TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN DESDE
 LA TEORÍA DE RECURSOS Y CAPACIDADES**

| AUTOR | AÑO | DESCRIPCIÓN |
|--|------|---|
| Grant | 1997 | |
| Michalisin, Kline y Smith | 2000 | |
| Bounfour | 2003 | Examinaron relaciones entre intangibles como la reputación, know-how y cultura organizativa con el desempeño futuro de las empresas. |
| Ordoñez de pablos | 2003 | |
| Nilsson y Ford | 2004 | Introducen una herramienta para la administración de los activos intelectuales de una empresa para efectos de incrementar las capacidades de generar ingresos en el LP. |
| De Castro, Navas, López y Alama | 2005 | Representan al capital organizacional como un juego de activos valiosos y con factible apropiación de rentas. |
| Claessen | 2005 | Producen, implementan y diseminan indicadores para comprender los valores intangibles en las empresas. |
| Hervas y Dalmau | 2006 | Proveen un marco estratégico y una herramienta para medir y valorar el capital intelectual en <i>clusters</i> regionales. |
| Hirsch y Schneider | 2007 | Proponen tres conductores de valor de potencial intangible del cliente. Específicamente cómo estos intangibles contribuyen a la creación de valor. |
| Meng-Yuh, Jer-Yan, Tzy-Yih y Thomas-W. | 2010 | Analizan las relaciones de creación de valor entre cuatro componentes del capital intelectual: capacidad innovadora, procesos eficientes de operación, relaciones con los clientes y valor humano agregado, así como los efectos causales sobre el desempeño. |
| García et al. | 2010 | Miden la relación existente entre la preocupación de las empresas por la valoración financiera de sus recursos intangibles, los motivos impulsores de esta valoración y los resultados económico-financieros que obtienen. |
| Herremans, Isaac, Kline y Nazari | 2011 | Investigan el potencial para reducir la incertidumbre en las decisiones de las Organizaciones dentro del ambiente de operación del capital intelectual. Prueban si el diseño organizacional puede reducir la incertidumbre –de conocimiento- percibida en un contexto de capital intelectual. |

Fuente: Elaboración propia.

Para García, Arregui, Rodríguez y Vallejo (2010), la Teoría de Recursos y Capacidades ha evolucionado en los últimos años orientándose principalmente en tres direcciones: el enfoque basado en el conocimiento, el enfoque relacional y el enfoque basado en el capital intelectual. Precisamente de esta evolución surgen las siguientes teorías: La Teoría basada en el Capital Intelectual y la Teoría basada en el conocimiento.

Teoría del capital intelectual

Para Edvinsson y Malone (1999), el capital intelectual puede ser considerado como una nueva teoría.

Partiendo de las críticas realizadas a la Teoría de Recursos y Capacidades entre las que se mencionan que ésta no proporciona consejos útiles para los directivos, es decir, no especifica los recursos que se deben acumular para conseguir una ventaja competitiva, sufre de problemas tautológicos, es ambigua respecto a su dominio relevante y demasiado general respecto a la cuestión de que diferentes configuraciones de recursos y ca-

pacidades consiguen un mismo propósito, Foss y Knudsen (2003), Priem y Butler (2001), y Reed, Lubatkin y Srinivasan (2006) proponen una teoría de rango medio que resuelva las inquietudes o críticas antes mencionadas: la Teoría basada en el Capital Intelectual de las empresas.

Así, ésta última debería permitir un mejor desarrollo de hipótesis y tests empíricos que la visión más generalizada de la Teoría de Recursos y Capacidades. Según los autores arriba mencionados, la Teoría del Capital Intelectual es una teoría de rango medio porque representa un aspecto específico de la Teoría de Recursos y Capacidades más general. Considera tres recursos que han sido teóricamente ligados a la ventaja competitiva de la firma. Esto es, trata exclusivamente con el conocimiento que es creado y acumulado en los tres componentes de capital de la empresa: en su gente (capital humano), relaciones sociales (capital social), y sistemas y procesos (capital organizacional).

La tabla 2 muestra una revisión de los principales trabajos desde la Teoría de la empresa basada en el Capital Intelectual.

TABLA 2

TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN DESDE LA TEORÍA DE LA EMPRESA BASADA EN EL CAPITAL INTELECTUAL

| AUTOR | AÑO | DESCRIPCIÓN |
|--|------|--|
| Serrano, Mar y Bossi | 2003 | Identifican cuatro tipos de activos intangibles relevantes en el sector público: organización interna, capital estructural externo, capital humano y compromiso ambiental y social. |
| Reed, et. al. | 2006 | Examinan el impacto del capital intelectual en el desempeño financiero de la industria bancaria. |
| López, Navas López, Delgado y Martín de Castro | 2007 | Exploran el impacto de las diferentes manifestaciones del capital intelectual sobre la capacidad de innovación en empresas de alta tecnología. |
| Hagemeister y Rodríguez-Castellanos | 2010 | Presentan 26 conductores de capital intelectual cruciales en la absorción de I+D generado externamente. Demuestran que actitudes hacia los factores cruciales clave para el desarrollo de la capacidad absorbedora de las compañías de I+D generado externamente difiere ampliamente entre industrias. |
| Meng-Yuh, et.al. | 2010 | Analizan las relaciones de creación de valor entre cuatro componentes del capital intelectual así como los efectos causales de éste sobre el desempeño. |
| Solitander y Tidström | 2010 | Analizan el contenido de las relaciones de negocio entre compañías en una cadena de valor. Incluyen aspectos competitivos que influyen en la creación de valor en las redes de colaboración. |
| Tzu-Ju | 2011 | Analiza el ajuste de recursos en un contexto entre empresas. Muestra diferentes tipos de lógica en la creación de valor de cómo dos compañías asociadas pueden gestionar y desplegar su capital intelectual y recursos tradicionales para entrar en la cooperación. |

Fuente: Elaboración propia.

Tras la visión proporcionada por la Teoría de Recursos y Capacidades, se da un paso más introduciendo uno de los elementos clave en la explicación del comportamiento exitoso de las empresas: el conocimiento, a partir del cual, surge la siguiente teoría.

Teoría basada en el conocimiento

El surgimiento de un nuevo paradigma basado en el conocimiento, ha tenido particular incidencia tanto a nivel microeconómico como macroeconómico.

A nivel microeconómico, elementos tales como la estrategia, la satisfacción de los clientes, el proceso de desarrollo de productos y el conocimiento implícito sobre el mismo, constituyen factores de igual o mayor importancia que los tradicionales factores tangibles.

A nivel macroeconómico, el crecimiento viene apoyado e impulsado por nuevos factores como la tecnología y la innovación, lo que ha estimulado el estudio, la concepción y la estructuración de nuevos modelos de crecimiento que expliquen de mejor forma esta dinámica económica. Así el uso de la expresión "Sociedad Basada en el Conocimiento" se refiere de forma metafórica a este nuevo conjunto de situaciones que caracterizan el entorno actual (Cañibano y Coca, 2005).

De acuerdo con Nonaka (1991), las actuales condiciones en las que operan las empresas caracterizadas por el avance tecnológico, la competencia a nivel mundial, la proliferación de nuevos productos que transforman en obsoletos los últimos que se desarrollaron, la única fuente duradera de ventaja competitiva es el conocimiento.

Las compañías que se desenvuelven exitosamente en este entorno serán aquellas que creen constantemente nuevo conocimiento, lo diseminan por toda la organización y lo incluyan en nuevas tecnologías y productos. Por ello, y si tenemos en cuenta tal y como argumenta Revilla

Gutiérrez (1995) que el conocimiento se origina y acumula en las personas, éstas se convierten en el principal activo dentro de la empresa y en donde se centra el máximo potencial para lograr que la organización desarrolle con éxito los procesos objeto de su actividad.

El conocimiento es el centro de la propuesta desde la perspectiva organizativa de Nonaka y Takeuchi (1995), quienes propusieron una teoría de gestión empresarial basada en éste. Dichos autores parten de la epistemología del conocimiento y muestran sus implicaciones en la forma de diseñar los procesos y de gestionar los recursos en las organizaciones.

El conocimiento debe gestionarse combinando distintas concepciones filosóficas (empírica y racional), con el fin de optimizar la transformación del mismo entre tácito y explícito, y de crear finalmente nuevo conocimiento en el interior de la organización. Diversas contribuciones como la de Dru (1997), Moore (1996) y Quinn, Anderson y Finkelstein (1996) se suman a esta perspectiva, conocida bajo la denominación de aprendizaje organizativo.

La Teoría basada en el Conocimiento por tanto, es una teoría emergente de la existencia, organización y ventaja competitiva, la cual se fundamenta en el rol de las empresas en crear, proveer y aplicar el conocimiento. Ésta, considera a la empresa una comunidad social, representante de un cúmulo de conocimientos, experta en la creación, en la transmisión interna y en la aplicación del conocimiento (Amit y Shoemaker, 1993; Grant, 1991, 1996; Kogut y Zander, 1992).

El papel de las empresas se concreta en el establecimiento de mecanismos conducentes a que los trabajadores que son el principal *stakeholder* (porque en ellos se crea y reside gran parte del conocimiento), se muestren cooperantes y coordinen sus actividades, con el fin de integrar el conocimiento que poseen y aplicarlo a la transformación de *inputs* en *outputs* (Grant, 1997).

Por tanto, el conocimiento es un intangible que se crea y acumula en el capital humano, estructural y relacional, es decir en el capital intelectual de las empresas.

La tabla 3 muestra una revisión de los principales trabajos desde la Teoría basada en el Conocimiento vinculados a los intangibles y/o al capital intelectual.

La siguiente teoría es una extensión de la Teoría de Recursos y Capacidades en la que se considera a las capacidades dinámicas como habilidades que poseen las empresas para lograr nuevas e innovadoras formas de ventaja competitiva.

Teoría de las capacidades dinámicas

Para los autores Teece et al. (1997) las capacidades dinámicas muestran la habilidad de la empresa para integrar, construir y reconfigurar

competencias internas y externas en dirección a los cambios ambientales rápidos.

El término dinámico se refiere a la capacidad de renovación de competencias así como al logro de congruencia con ambientes cambiantes de negocio; ciertas respuestas innovadoras son requeridas cuando el tiempo de mercado y ritmo son críticos, la apreciación del cambio tecnológico es rápido, y la naturaleza de futuras competencias y de mercados difíciles de determinar.

El término capacidades enfatiza el rol clave de la gestión estratégica en adaptar, integrar y reconfigurar apropiadamente habilidades externas e internas, recursos y competencias funcionales en relación a los requerimientos del ambiente cambiante.

Ésta se construye sobre los fundamentos teóricos proporcionados por Schumpeter (1934), Penrose (1959), Williamson (1975, 1985), Barney

TABLA 3
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN DESDE LA TEORÍA BASADA EN EL CONOCIMIENTO

| AUTOR | AÑO | DESCRIPCIÓN |
|------------------------|------|---|
| Demsetz | 1991 | Analiza la empresa como una institución para la integración de conocimiento. |
| Kogut y Zander | 1992 | Examinan la evolución del conocimiento individual hasta su transformación en conocimiento organizativo. |
| Jensen y Meckling | 1992 | Examinan cómo imperfecciones de transferencia de conocimiento influyen las eficiencias relativas de empresas y mercados, y la asignación de decisiones correctas dentro de la empresa. |
| Quinn | 1992 | Describe la emergente empresa de servicios basada en el conocimiento. |
| Nonaka | 1994 | Explora la creación de conocimiento organizacional a través de la interacción entre conocimiento tácito/explicito e individual/organizacional. |
| Hedlund | 1994 | Bosqueja en las características de la base de conocimiento de una empresa de forma N. |
| Grant y Fuller | 1995 | Identifican circunstancias en las cuales la colaboración entre empresas es superior al mercado o gobierno jerárquico en la eficiente utilización e integración de conocimiento especializado. |
| De Tore, Clare y Weide | 2002 | Usan medidas de flujo de efectivo descontadas con el fin de adoptar decisiones de inversión acerca de los activos intangibles. |

Fuente: Elaboración propia.

(1986), Nelson y Winter (1982), Teece (1988), y Teece y Pisano (1994), donde la ventaja competitiva requiere la explotación de capacidades específicas de las empresas tanto internas como externas y el desarrollo de otras nuevas.

La Teoría de las Capacidades Dinámicas, se integra y marca la investigación en áreas tales como gestión de I + D, desarrollo de productos y procesos, transferencia de tecnología, propiedad intelectual, manufactura, recursos humanos y aprendizaje organizacional.

Industrias de alta tecnología tales como semiconductores, servicios de información y software requieren una innovación de productos rápida y flexible, acoplada con la capacidad de gestión para efectivamente coordinar y rediseñar competencias internas y externas.

Los autores Teece et al. (1997) señalan que la aproximación de las capacidades dinámicas es prometedora en términos de investigación potencial futura y como apoyo a la gestión en la generación de ventajas competitivas en ambientes demandantes.

La tabla 4 muestra una revisión de los principales trabajos desde la Visión de las Capacidades Dinámicas vinculados a los intangibles y/o al capital intelectual.

Hasta este apartado se han analizado las teorías utilizadas en la identificación, medición y gestión del capital intelectual. Las siguientes teorías establecen una base sólida para desarrollar, mantener y ajustar las relaciones entre todos los participantes en una empresa mediante la revelación voluntaria de información sobre estos intangibles.

TABLA 4
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN DESDE LA VISIÓN DE LAS CAPACIDADES DINÁMICAS

| AUTOR | AÑO | DESCRIPCIÓN |
|------------------------------------|------|--|
| Teece, et al. | 1997 | Analizan los recursos y métodos de creación de valor de empresas privadas que operan en ambientes tecnológicos de cambios rápidos. |
| Carpenter, Sanders y Gregersen | 2001 | Estudian las multinacionales estadounidenses en las que el CEO con experiencia en su cargo internacional crea valor para las mismas. Afirman que tales multinacionales tendrán un mejor desempeño especialmente cuando tal capital humano esté vinculado con otros recursos y capacidades organizacionales. |
| Pöyhönen y Smedlund | 2004 | Presentan un modelo de creación de capital intelectual, examinando las redes entre organizaciones y su dinámica dentro de un cluster regional. |
| Song, Droge, Hanvanich y Calantone | 2005 | Afirman que una empresa puede modificar el impacto en el desempeño de los recursos existentes a través de la configuración de recursos, complementariedad e integración. Investigan los efectos sobre el desempeño de las capacidades tecnológicas, de marketing, de su interacción y si esos efectos son moderados por turbulencias tecnológicas altas o bajas. |
| Newbert | 2005 | Evalúa el proceso de formación de nuevas empresas con respecto a los cuatro principios básicos fundamentales en el marco de las capacidades dinámicas: especificidad e identificabilidad, particularidad, dinamismo del mercado y evolución. |

Fuente: Elaboración propia.

Teoría stakeholder

Según Clarkson (1995), los *stakeholders* son personas o grupos que tienen (o pueden demandar) derechos de propiedad, o intereses en una empresa y sus actividades pasadas, presentes o futuras. Tales demandas de derechos o intereses son el resultado de transacciones con, o acciones tomadas por la corporación: éstos pueden ser legales o morales, individuales o colectivos.

Dicho autor, clasifica a los *stakeholders* como primarios o secundarios. El primer grupo comprende a los accionistas e inversores, empleados, clientes, proveedores, prestamistas, gobierno y comunidades. Sin su participación continua la corporación no puede sobrevivir. Los *stakeholders* secundarios son aquéllos que se influyen o afectan, o son influenciados o afectados por la corporación pero ellos no se comprometen en transacciones con la corporación y no son esenciales para su supervivencia, tales como ambientalistas, representantes medios y defensores de clientes.

Para Freeman (1984) "un *stakeholder* en una organización es (por definición) cualquier grupo o individuo que puede afectar o es afectado por la realización de los objetivos de la empresa". Los grupos de interés o *stakeholders* son, entre otros, propietarios –actuales y potenciales- empleados, proveedores, acreedores, clientes, deudores, administraciones públicas, y público en general.

Una parte integral de la teoría *stakeholder* es la idea de que hay un acuerdo social intangible o contrato entre negocios y sociedad (O'Donovan, 2002). La supervivencia y crecimiento de la empresa es considerada como dependiente de: i) la liberación de algunos fines sociales deseables a la sociedad en general y ii) la distribución de beneficios económicos, sociales o políticos a los grupos *stakeholders* de los cuales se deriva su poder (Shocker y Sethi, 1973).

Muchas empresas consideran sus relaciones con *stakeholders* como un activo crítico del negocio

con capacidad para influenciar el valor corporativo significativamente. Las relaciones positivas con *stakeholders* pueden ser consideradas como recursos intangibles siendo capaces de mantener o incrementar la ventaja competitiva de la empresa o lograr sus objetivos estratégicos, confiando la organización en ellas para su supervivencia (Castelo y Lima, 2006).

Svendsen, Boutilier, Abbot y Wheeler, (2001) destacan el valor positivo de las relaciones *stakeholder* en la producción de ventajas competitivas. Ellos argumentan que la calidad de las relaciones de la compañía con sus *stakeholders* indica la habilidad de acceder a recursos valiosos. Los *stakeholders* son considerados como un poder crítico, ya que portan recursos que la empresa necesita y pueden incrementar o decrementar los costos y velocidad de acceso a esos recursos.

Desde esta perspectiva, la revelación corporativa es considerada como parte del diálogo para negociar la relación entre una empresa y sus *stakeholders*, aunado a esto, se han venido desarrollando distintos tipos de informes corporativos incluyéndose entre ellos los informes de capital intelectual.

La tabla 5 muestra una revisión de los principales trabajos desde la Teoría Stakeholder vinculados a los intangibles y/o al capital intelectual.

La última teoría utilizada en la revelación de información sobre el capital intelectual es la Teoría de la Agencia, que muestra la importancia de los sistemas de información, entre éstos, los relacionados al capital intelectual que ofrecen información útil a las empresas para la gestión y toma de decisiones. Desde el punto de vista de los contratos, las revelaciones de capital intelectual van a permitir reducir las asimetrías de información que pudieran presentarse entre el principal y el agente.

TABLA 5
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN DESDE LA TEORÍA STAKEHOLDER

| AUTOR | AÑO | DESCRIPCIÓN |
|------------------------------|------|---|
| Castilla y Gallardo | 2002 | Proponen una herramienta informativa que permitirá establecer una base sólida para desarrollar, mantener y ajustar las relaciones de la empresa con las demandas de los grupos stakeholders. |
| Oliveira, Lima y Craig | 2007 | El índice de revelación voluntaria de intangibles es alto y significativamente asociado con la fuerza competitiva, tamaño de la compañía y con el poder de los acreedores, empleados y sociedad con la cual una empresa trata. |
| Mkumbuzi | 2007 | Examina la influencia de las inversiones en capital intelectual, medidas financieras de riesgo, sociedad industrial y mecanismos de gobierno corporativo en el contexto de los reportes financieros de capital intelectual. |
| Day-Yang, Kuo-An, y Szu-Wei, | 2009 | Determinan el impacto de información incremental de capital intelectual sobre el valor corporativo y la creación de valor. |
| Dammak, Triki, y Boujelbene | 2010 | Conceptualizan el valor percibido de las revelaciones de capital intelectual en cuatro componentes: capital humano, capital relacional, capital organizacional y capital competitivo. Desarrollan una escala para medir el valor de la revelación de capital intelectual. |
| Oliveira, Lima, y Craig | 2010 | Analizan la revelación voluntaria de indicadores de capital intelectual en los reportes de sostenibilidad de compañías portuguesas. |

Fuente: Elaboración propia.

Teoría de la agencia

La Teoría de la Agencia tiene dos enfoques metodológicos: el normativo y el positivo. El interés del enfoque normativo reside en la especificación de sistemas de incentivos que incorporados a la relación contractual debieran inducir al agente a adoptar actitudes similares a las del principal, de manera que la relación de agencia sea óptima (Azofra y de Miguel, 1992).

Este enfoque estudia la división óptima del riesgo entre los agentes, las características que deben poseer los contratos óptimos y las propiedades de soluciones equilibradas (Rengeard, 1993). El enfoque positivo llamado también, "Teoría Positiva de la Agencia (TPA)" se preocupa por explicar el comportamiento real de las organizaciones, proporcionando una fundamentación racional para explicar ciertas formas de financiación y de organización observables en el

mundo real. Es decir, aspira a ser una teoría de la coordinación y del control aplicada a la gestión de las organizaciones y centrada en los directivos. Según Hodgson (1998) citado en Charreaux (2000) es considerada como una primera tentativa de compromiso entre las teorías fundadas en el conocimiento y las que se apoyan en el oportunismo.

Desde el enfoque normativo, habría que considerar a los intangibles dentro de los contratos, es decir, aquellos intangibles relacionados al conocimiento, capacidades, competencias, entre otros, están incorporados en los contratos.

Desde el enfoque positivo, los sistemas de información de capital intelectual se consideran instrumentos valiosos para alentar la utilización eficiente del conocimiento en el seno de la empresa, a la vez que ofrecen información relevante para la toma de decisiones a aquellos individuos

que poseen autoridad y capacidad para la misma, lo que en último término debiera desembocar en el incremento de valor de la empresa.

En este contexto los mencionados sistemas de información, contribuyen a la provisión de información en las organizaciones así como a contrarrestar la incertidumbre generada por el ambiente económico en el que se desenvuelven las empresas ayudando a que las mismas reconozcan la necesidad de replantear su actuación ante circunstancias cambiantes, brindando información que les permita hacer un diagnóstico de la nueva situación y con ello incrementar las posibilidades de crear una respuesta oportuna y acertada.

La tabla 6 muestra una revisión de los principales trabajos desde la Teoría de la Agencia vinculados a los intangibles y/o al capital intelectual.

REFLEXIONES FINALES

El interés por los intangibles o conjunto de elementos que conforman el capital intelectual de una organización empresarial, lejos de tratarse de un *fad* o moda pasajera, como algunos auguraban, va incrementándose tras más de una década de investigación desarrollada desde diferentes disciplinas.

Dado que la mayoría de los intangibles no encuentran su ubicación dentro de la información proporcionada por la contabilidad tradicional, las empresas no saben qué recursos y qué aspectos de ellos contribuyen a la creación de valor, tal limitación en la calidad de la información contable afecta negativamente a las posibilidades de adopción de decisiones acertadas.

Los trabajos analizados han tratado de explicar las variables que influyen en el comportamiento de las empresas para mejorar su rendimiento, en donde prima el objetivo de evaluar la tendencia en la adquisición de conocimiento como principal fuente de creación de valor y generación de intangibles.

En un entorno económico como el actual, se considera la importancia del capital intelectual como fuente principal de riqueza, prosperidad y crecimiento de las empresas. Por ello, se han originado al objeto de proporcionar explicaciones, diferentes teorías que centran su atención en los intangibles de las empresas. Con esta visión complementaria de teorías utilizadas en la identificación, medición, gestión y divulgación del capital intelectual se incorpora un marco explicativo en la identificación de las variables que deben incorporar las empresas para incrementar su rendimiento.

TABLA 6
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN DESDE LA TEORÍA DE LA AGENCIA

| AUTOR | AÑO | DESCRIPCIÓN |
|-----------------------------|------|--|
| García y Monterrey | 1993 | Analizan la naturaleza y extensión de la revelación voluntaria en España con una doble vertiente: medir el nivel de información discrecional y ver si están asociadas a variables explicativas como la dimensión, rentabilidad, entre otras y conocer cuándo y por qué razones las compañías exceden los requerimientos informativos mínimos exigidos. |
| Azofra, Prieto y Santidrián | 2003 | Examinaron la conexión entre la evolución de indicadores de capital intelectual y la creación de valor. |

Fuente: elaboración propia.

Este análisis ofrece importantes contribuciones:

- Proporciona un amplio panorama de las teorías y perspectivas que pueden ser adaptadas al ámbito de los intangibles y del capital intelectual dependiendo de la necesidad que se presente.
- Presenta un marco explicativo en la identificación de los intangibles relevantes que deben incorporar las empresas para incrementar su rendimiento.
- Provee diferentes lentes bajo los cuales los intangibles y el capital intelectual contribuyen a la creación de valor y cómo han ido ganando acceso en la planeación de las empresas.

REFERENCIAS

- Amit, R. y Shoemaker, P. (1993). Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal* (14): 33-46.
- Azofra P. V. y De Miguel, A. (1992). Teoría financiera de la agencia, endeudamiento y estructura de propiedad. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* 1(2): 135-146.
- Azofra P. V.; Prieto M. B. y Santidrián A. A. (2003). The usefulness of a performance measurement system in the daily life of an organisation: a note on a case study. *British Accounting Review* 35(4): 367-384.
- Barney, J. (1986). Organizational culture: can it be a source of sustained competitive advantage? *Academy of Management Review* 11(3): 656- 665.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management* (17): 99-120.
- Black, J. y Boal, K. (1994). Strategic resources: traits, configurations and paths to sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal* (15): 131-48.
- Bounfour, A. (2003). *The management of intangibles. The organization's most valuable assets*, Roudlege, London.
- Cañibano, L. y Coca, A. (2005). Definición de indicadores de capital intelectual a nivel sectorial. Una aplicación en las utilities eléctricas españolas, ponencia, *XIII Congreso AECA*, Oviedo.
- Carpenter, A. M.; Sanders, G. Wm., y Gregersen, B. H. (2001). Bundling human capital with organizational context: the impact of international assignment experience on multinational firm performance and CEO pay. *Academy of Management Journal* 44(3): 493- 511.
- Castelo, B. M. y Lima, R. L. (2006). Corporate social responsibility and resource-based perspectives. *Journal of Business Ethics* 69(2): 111-132.
- Castilla Polo, F. y Gallardo V. D. (2002). The Role of the manager in the provision of intangible information, ponencia, *The Transparent Enterprise. The Value of Intangibles*, 25-26 de noviembre, Madrid-España.
- Charreaux, G. (2000). La Théorie Positive de l'Agence: Positionnement et Apports. *Revue d'Économie Industrielle* 2º y 3º Trimestre (92): 193-214.
- Claessen, E. (2005). Strategic use of IC reporting in small and medium- sized IT companies. *Journal of Intellectual Capital* 6(4): 558-69.
- Clarkson, M. (1995). A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. *Academy of Management Review* 20(1): 92- 117.
- Conner, K. R. y Prahalad, C. K. (1996). A resource- based theory of the firm: Knowledge versus opportunism. *Organizational Science* 7(5): 477-501.
- Dammak, Saida; Triki, Mohamed, y Boujelbene, Younes. (2010). Towards a measurement scale for the voluntary disclosure of the intellectual capital. *Journal of Advanced Research in Management* 1(1): 30-44.
- Day-Yang, Liu; Kuo-An, Tseng, y Szu-Wei, Yen. (2009). The incremental impact of intellectual capital on value creation. *Journal of Intellectual Capital* 10(2): 260-276.
- De Castro, G.; Navas López, J. E.; López Sáez, P. y Alama Salazar, E. (2005). Organizational capital as competitive advantage of the firm. *Journal of Intellectual Capital* 7(3): 324- 37.
- Demsetz, H. (1991). The theory of the firm revisited. En Williamson y Winter (eds.), *The Nature of the Firm*, New York: Oxford University Press, 159- 178.

- De Tore, A.; Clare, M. y Weide, J. (2002). Measuring the value of Lincoln Re's R&D. *Journal of Intellectual Capital* 3(1): 40-50.
- Dru, J. M. (1997). Disrupt your business. *Journal of Business Strategy* 18(3): 24- 29.
- Edvinsson, L. y Malone, M. S. (1999). *El capital intelectual. Cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa*. Ed. Gestión 2000, Barcelona.
- Foss, N. y Knudsen, T. (2003). The Resource- based tangle: towards a sustainable explanation of competitive advantage. *Managerial and Decision Economics* (24): 291-308.
- Freeman, R. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Marshfield, Massachusetts, USA: Pitman.
- García Benau, M. A. y Monterrey Mayoral, J. (1993). La revelación voluntaria en las compañías españolas cotizadas en bolsa. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* (74): 53-70.
- García Merino, J.D.; 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.
- Grant, R. M. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review* (33): 114- 135.
- Grant, R. M. (1996). Propering in dynamically competitive environments: organizational capability as knowledge integration. *Organization Science* 7(4): 375- 387.
- Grant, R. M. (1997). The Knowledge-based View of the Firm: Implications for Management Practice. *Long Range Planning* 30(3): 450- 454.
- Grant, R. M. y Baden-Fuller, C. (1995). A Knowledge- based theory of inter-firm collaboration. *Academy of Management Journal*, Best papers proceedings 17-21.
- Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal* (13): 135-44.
- Hagemester, Markus, y Rodríguez-Castellanos, Arturo. (2010). Organisational capacity to absorb external R&D: industrial differences in assessing intellectual capital drivers. *Knowledge Management Research & Practice* (8): 102-111.
- Hedlund, G. (1994). A Model of Knowledge Management and the N-Form Corporation. *Strategic Management Journal* (15): 73- 90.
- Herremans M, Irene; Isaac G, Robert; Kline B, Theresa, y Nazari A, Jamal. (2011). Intellectual capital and uncertainty of knowledge: control by design of the management system. *Journal of Business Ethics* (98): 627-640.
- Hervas Oliver, J. L. y Dalmau Porta, J. I. (2006). How to measure IC in clusters: empirical evidence. *Journal of Intellectual Capital* 7(3): 354-80.
- Hirsch B. y Schneider, Y. (2007). Value-based planning of intangible potentials of customer value, 3rd. Workshop on visualising, measuring, and managing intangibles and intellectual capital, Ferrara- Italia.
- Itami, H. y Roehl, T. (1987). *Mobilizing Invisible Assets*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Jensen, M. C. y Meckling, W. H. (1992). Specific and General Knowledge and Organizational Structure. En Werm, L. y Wijkander, H. (Ed.): *Contract Economics*. Blackwell, Oxford, 251-274.
- Kogut, B. y Zander, U. (1992). Knowledge of the firm, combine capabilities, and the replication of technology. *Organization Science* 3(3): 383- 397.
- Quinn, J. B. (1992). The intelligent enterprise: a new paradigm. *Academy of Management Executive* 6(4): 48-63.
- Quinn, J. B.; Anderson, P., y Finkelstein, S. (1996). La gestión del intelecto profesional: sacar el máximo de los mejores. *Harvard Deusto Business Review* (75): 4-17.
- López, S. P., Navas López, J. E., Delgado, V. M. y Martín de Castro, G. (2007). El papel del capital intelectual en la innovación tecnológica, ponencia, XIV Congreso AECA Empresa y sociedad: respondiendo al cambio, Valencia, 19-21 de septiembre.
- Meng-Yuh, Cheng; Jer-Yan, Lin; Tzy-Yih, Hsiao, y Thomas W. Lin (2010). Invested resource, competitive intellectual capital, and corporate performance. *Journal of Intellectual Capital* 11(4): 433-450.
- Michalisin, M. D.; Kline, D. M. y Smith, R. D. (2000). Intangible strategic assets and firm performance: a multi-industry study of the resourced-based view. *Journal of Business Strategies* 17(2): 91-117.

- Mkumbuzi, W. P. (2007). Influence of intellectual capital investment, risk, industry membership and corporate governance mechanisms on the voluntary disclosure of intellectual capital by UK listed companies, ponencia, 3rd. Workshop on visualising, measuring, and managing intangibles and intellectual capital, Ferrara- Italia.
- Moore, N. G. (1996). Measuring corporate IQ. *Chief Executive* (118): 36- 39.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982). *Evolutionary theory of economic change*. Harvard University Press, Cambridge, M. A.
- Newbert, L. Scout (2005). New firm formation: a dynamic capability perspective. *Journal of Small Business Management* 43(1): 55- 77.
- Nilsson, C. H. y Ford, D. (2004). Introducing intellectual potential- the case of Alfa Laval. *Journal of Intellectual Capital* 5(3): 414-25.
- Nonaka, I. (1991). The knowledge creating company. *Harvard Business Review* November/December: 96-104.
- Nonaka, I. (1994). A dynamic theory of organizational knowledge creation. *Organization Science* (5): 14- 37.
- Nonaka, I., y Takeuchi, H. (1995). *The knowledge- Creating Company: How the Japanese companies create the dynamics of innovation*. Oxford University Press.
- O'Donovan, G. (2002). Environmental disclosures in the annual report. Extending the applicability and predictive power of legitimacy theory. *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 15(3): 344- 371.
- Oliveira, L.; Lima, R. L., y Craig, R. (2007). Stakeholder theory and the voluntary disclosure of intangibles, ponencia, 3rd. Workshop on visualising, measuring, and managing intangibles and intellectual capital, Ferrara- Italia.
- Oliveira, L.; Lima, R.L., y Craig, R. (2010). Intellectual capital reporting in sustainability reports. *Journal of Intellectual Capital* 11(4): 575-594.
- Ordoñez de Pablos, P. (2003). Intellectual capital reporting in Spain: a comparative review. *Journal of Intellectual Capital* 4(1): 61-81.
- Penrose, E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York: John Wiley. (Traducido en E.T. Penrose (1962): *Teoría del crecimiento de la empresa*. Madrid: Aguilar).
- Pöyhönen, Aino y Smedlund, Anssi (2004). Assessing intellectual capital creation in regional clusters. *Journal of Intellectual Capital* 5(3): 351- 365.
- Priem, R. L. y Butler, J. E. (2001). Tautology in the resource-based view and the implications of externally determined resource value: further comments. *Academy of Management Review* 26(1): 57- 66.
- Reed, K. K.; Lubatkin, M., y Srinivasan, N. (2006). Proposing and Testing an Intellectual Capital- Based View of the firm. *Journal of Management Studies* 43(4): 867- 893.
- Rengeard, C. (1993). Le recrutement: analyse à travers la théorie de l'agence. Mémoire en vue de l'obtention du D.E.A de Sciences de Gestion, IGT, Tours, France, 17-30.
- Revilla Gutiérrez, E. (1995). *Factores Determinantes del Aprendizaje Organizativo. Un Modelo de desarrollo de productos*. Club Gestión de Calidad, Valladolid.
- Rumelt, R. (1984). Towards a strategic theory of the firm. En R. Lamb (Ed), *Competitive Strategic Management*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 556-70.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*, 7th ed., Harvard University Press: Cambridge, M. A.
- Serrano, C. C., Mar, M. C. y Bossi, Q. A. (2003). The measurement of intangible assets in public sector using scaling techniques. *Journal of Intellectual Capital* 4(2): 249-275.
- Solitander, María, y Tidström, Annika. (2010). Competitive flows of intellectual capital in value creating networks. *Journal of Intellectual Capital* 11(1): 23-38.
- Shocker, A. y Sethi, S. (1973). An approach to incorporating societal preferences in developing corporate action strategies. *California Management Review* 15(4): 97-105.
- Song, M.; Droge C.; Hanvanich, S. y Calantone, R. (2005). Marketing and technology resource complementarity: an analysis or their interaction effect in two environmental contexts. *Strategic Management Journal* (26): 259-276.
- Svensden, A.; Boutilier, R.; Abbot, R. y Wheeler, D. (2001). *Measuring the business value of stakeholder relationships*, Toronto: CICA (07/01).
- Teece, J. D. (1988). Technological change and the nature of the firm en: G. Dosi et al., eds, *Technical Change and Economic Theory*.

- Teece, J. D. y Pisano, G. (1994). The dynamic capabilities of firms: an introduction. *Industrial and Corporate Change* 3(3): 537- 556.
- Teece, D.; Pisano, G. y Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic Management. *Strategic Management Journal* (18): 509- 33.
- Tzu-Ju, Ann Peng (2011). Resource fit in inter-firm partnership: intellectual capital perspective. *Journal of Intellectual Capital* 12(1): 20-42.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource- based view of the firm. *Strategic Management Journal* 5(2): 171- 180.
- Williamson, E. O. (1975). *Markets and hierarchies*, Free Press, New York.
- Williamson, E. O. (1985). *The economic institutions of capitalism*, Free Press, New York.

Recibido: 4 de junio de 2012
Aceptado: 15 agosto de 2012