

ACERCAMIENTO EPISTEMOLÓGICO AL CAPITAL INTELECTUAL COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

EPISTEMOLOGICAL APPROACH TO INTELLECTUAL CAPITAL AS A TOOL FOR BUSINESS MANAGEMENT

Ricardo Añez Lijerón

Universidad Autónoma Gabriel René Moreno, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia

ranezb@gmail.com

Francisco Borrás Atiénzar

Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de La Habana, Cuba

fborras@ceec.uh.cu

Recibido: 20/10/2018

Aceptado: 15/12/2018

Resumen

El estudio del Capital intelectual de las organizaciones se ha intensificado en las últimas décadas. El siglo XXI con sus particularidades y tendencias ha puesto de manifiesto la necesidad de considerar la gestión de los activos intangibles como un factor imprescindible para el desarrollo sostenible. Sin embargo, no existe un claro consenso en la generación de nuevos conocimientos relacionados con este fenómeno. La investigación y la gestión efectiva del Capital intelectual dependen de su correcta comprensión y para ello es necesario profundizar en la epistemología de este concepto. El presente trabajo tiene como objetivo mostrar las principales regularidades epistemológicas de la gestión del Capital intelectual en las empresas.

Palabras claves: Gestión empresarial, Impacto social empresarial, Desarrollo sostenible, Intangibles.

Abstract

The study of the Intellectual Capital has been intensified during the last decades. The 21th century, with its particularities and trends, has exposed the need of considering the Intellectual Capital as an essential factor for sustainable development. However, it does not exist a clear consensus about the conceptualization and the generation of new knowledge related with this topic. The investigation and the effective management of the Intellectual Capital depend on its correct understanding and for this it is necessary to deep into the epistemology of this concept. The present project is aimed at evidencing the principal epistemological regularities of the Intellectual Capital in the enterprises.

Key words: Business Management, Corporate Social Impact, Sustainable Development, Intangibles.

Introducción

Las raíces epistemológicas del Capital intelectual

Son muy diversas las corrientes epistemológicas de las ciencias administrativas, aunque las más conocidas y utilizadas para la aplicación práctica son la normativista y la positivista. El normativismo se basa en los que “debe ser”; el positivismo en “*lo que es*”. El normativismo tiene un enfoque más cualitativo y construye teorías y modelos generales, aunque a ellos se haya llegado sin una demostración objetiva de su existencia en la práctica. El positivismo, al contrario, con un enfoque más cuantitativo, defiende que todas las actividades científicas deben fundamentarse exclusivamente en el análisis de hechos reales verificables por la experiencia.

Sin embargo, aún en la actualidad continúa la búsqueda de nuevas corrientes epistemológicas de las ciencias administrativas. Sobre este particular Vargas, Valdez y Borrayo afirman que: “a partir de una declarada crisis de la epistemología en general y de las ciencias administrativas en particular en las escuelas de administración, ... se cuestiona las posibilidades de integrar y complementar los diferentes acercamientos, desde el positivismo centrado en lo cuantitativo en un extremo hasta el normativo con un enfoque cualitativo, pasando por toda la gama de epistemologías. ... aparecen las tendencias recientes de la epistemología genética, de la complejidad, abierta. Se avanza la posibilidad de desarrollar un paradigma epistemológico más plural, ecléctico, transdisciplinario y sinérgico bajo un nuevo enfoque de epistemología dialógica”.¹

Por su parte, Maldonado-Veloza argumenta la necesidad de tomar en cuenta la temporalidad de los hechos en la epistemología de la administración, lo expresa se la siguiente forma: “cada vez que surgen nuevos hechos reales, el ciclo epistemológico se renueva y se repite. Un nuevo hecho falsa el anterior, el viejo constructo deviene obsoleto, surge la necesidad de un nuevo constructo y el constructo nace. Este problema nos guía hacia la identificación de los hechos inéditos que *justifican* el surgimiento de *nuevos constructos*”.²

De acuerdo a lo señalado anteriormente, se mostrará a continuación como surge la teoría sobre capital intelectual, en qué contexto temporal y cómo ha evolucionado el acercamiento epistemológico a este concepto.

Los primeros estudios sobre capital intelectual se remontan a la década de los 60 del siglo XX y surgen por la necesidad de dar explicación a los precios de las acciones de las empresas en los mercados financieros, en muchas ocasiones muy por encima de su valor en los libros contables. Esta preocupación estuvo dada por el contexto económico y social de esa época. Por un lado, eran los primeros albores de la era del conocimiento, producto de los vertiginosos avances de la ciencia y la tecnología; por otro lado, los movimientos especulativos en los mercados repuntaban después de los efectos de la II guerra mundial.

Estas primeras investigaciones fundamentaban la diferencia entre el valor contable y el valor de mercado en la existencia de activos intangibles que generan riqueza pero que la Contabilidad no refleja. Esta corriente de pensamiento fue iniciada por Ball y Brown³ y Tobin.⁴ El estudio de ese capital intangible que no se informa, pero existe y es fuente de generación de valor es investigado por muchos otros científicos.⁵⁻¹⁰

Uno de los exponentes más conocidos de ese enfoque, y que ha trascendido hasta la actualidad, fue el de Tobin⁴ quien diseña un Ratio Q que correlaciona el valor de mercado de un bien con su costo de reposición. Si Q es menor que 1 quiere decir que el bien vale menos que el costo de reponerlo, y, por consiguiente, no debe comprarse. Por el contrario, si la Q es mayor que 1 significa que vale la pena comprar el bien pues se pagará menos de su valor. Se puede determinar la Q de Tobin para toda la empresa, dividiendo el valor de mercado entre el costo del capital fijo.

Es una medida muy fácil de implementar y de utilidad práctica pero tiene dos debilidades: en primer lugar, la aplicación práctica de esta ecuación se limita solamente a las empresas que cotizan en la bolsa de valores y por tanto se puede conocer el valor de las acciones y son relativamente pocas las empresas que cotizan en los mercados bursátiles con lo que quedan excluidas de este cálculo; en segundo lugar, es una medida sobre la cual inciden múltiples factores que la empresa no puede ni identificar y menos controlar como son los siguientes: la volatilidad del mercado de valores, el tratamiento de la depreciación de los activos, los movimientos especulativos, entre otros.

No es hasta los años 90 que surge un nuevo acercamiento al estudio del capital intelectual. A finales del siglo XX ya está mejor delineada la Sociedad del Conocimiento. Los adelantos en el campo de la tecnología de la información y las comunicaciones, el auge de Internet y de las redes sociales, así como el desarrollo de la globalización hacen que el conocimiento se convierta en una fuerza productiva evidente, en una potente fuente de generación de valor para las organizaciones. En este contexto aparece la necesidad de estudiar el capital intelectual como un instrumento de gestión empresarial. En ese momento no basta con calcular la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros, sino que es más importante identificar los factores que generan esa diferencia para gestionarlos a favor del éxito empresarial.

La gestión del Capital intelectual como factor de éxito empresarial

La visión del capital intelectual como un instrumento de gestión empresarial, que ayuda a la identificación, medición e información de los activos intangibles que crean valor se expresa muy claramente en el modelo de capital intelectual Skandia, primero de su tipo en la historia.

Edvinsson y Malone, creadores de Skandia, expresan el nuevo enfoque del capital intelectual en la metáfora de las raíces de un árbol. “Una manera útil de ver una empresa es imaginarla como un árbol. El tronco, las ramas y las hojas, o sea la parte visible para el observador, son la empresa que conoce el mercado y lo que expresa el proceso contable. La fruta representa los beneficios que cosechan los inversores y los productos que consumen los clientes. El valor oculto de una empresa está en las raíces, y para que el árbol florezca y fructifique es preciso que sea nutrido por raíces fuertes y sanas. Y así como la calidad de la fruta depende del sistema radicular del árbol, así también la calidad de una organización de negocios y la fortaleza de su capital financiero dependen de sus valores ocultos, Nútrase estas raíces y la empresa florece; permítase que se marchiten o sufran daño, y la empresa, por fuerte que parezca, con el tiempo decae y muere...Cuidado con los viejos robles; pueden parecer formidables, pero están podridos en el centro y esperando venirse abajo con la primera tempestad. En una época de rápidos cambios tecnológicos los activos intangibles de una empresa, que representan sus raíces y los anillos medulares del tronco, pueden ser los únicos que podrían mantener viva la organización”.¹¹

Así, en los inicios de los estudios sobre capital intelectual, en las décadas de los 60 hasta los 90 del siglo XXI existieron dos acercamientos epistemológicos al conocimiento del capital intelectual: por un lado, el que estuvo dirigido a calcular la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libro de las empresas; por otro, el que buscaba identificar y medir el efecto de las variables de los intangibles que creaban valor con el fin de tomar decisiones que ayudaran al crecimiento y desarrollo de las empresas. El primer acercamiento utilizó más la corriente positivista: los modelos se basaron en estudios cuantitativos de la realidad. El segundo acercamiento fue más normativista: fundamentó sus postulados en el estudio de “como” deberían identificarse y gestionarse el capital intelectual y se basaron en investigaciones más cualitativas que cuantitativas.

Edvinsson y Malone pudieran ser los autores que marcan un puente de uno a otro enfoque. Es importante recordar que el Modelo Skandia tiene dos componentes: el que calcula la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros, y el “Navegador” que sirve de herramienta de dirección. O sea: en Skandia se fusionan ambos enfoques. A partir de ese momento los estudios se fundamentaron en uno u otro acercamiento epistemológico.

Hacia un consenso en la conceptualización del Capital intelectual

Pero: ¿Qué se entiende por capital intelectual? Son múltiples las respuestas que los científicos y profesionistas han dado a esta pregunta en los últimos 20 años.

Edvinsson y Malone¹¹ lo identifican con el conocimiento que poseen los directivos y trabajadores y se traslada a la práctica empresarial, dando como resultado una tecnología, cultura y formas de relacionarse con su entorno, que se convierten en atributos propios de esa organización. Coincidente con este enfoque, Roos, Roos, Dragonetti y Edvinsson¹² lo definen como el conjunto de conocimientos de las personas y su incorporación a la actividad que realiza la empresa.

Ochoa, Prieto y Santidrian¹³ lo asumen como elementos intangibles originados por el conocimiento, tanto individual como colectivo. Esa definición pone de manifiesto que el capital intelectual no es solo el conocimiento aislado que tienen las personas que trabajan en la organización, sino también, y, sobre todo, el conocimiento que se crea por el trabajo conjunto del colectivo como resultado de la labor de un equipo y las interrelaciones entre sus miembros.

La importancia en la interacción entre los miembros de una empresa en la generación de conocimientos que tributen al éxito de la organización se enfatiza en la conceptualización de capital intelectual que hace Rivero¹⁴ al definirlo como el resultado de la convergencia de conocimientos de los participantes en una organización. Esta autora promueve la comprensión del conocimiento de las personas no solo desde las capacidades profesionales o técnicas del personal de las empresas, sino también de sus valores, actitudes y emociones que influyen en el trabajo que realizan y por tanto en el éxito o fracaso empresarial. En este enfoque se pone de manifiesto que el conocimiento que crea riqueza depende no solamente de los saberes, experiencia y desempeño de las personas, sino también de los factores morales y emocionales.

Bontis, Dragonetti, Jacobsen y Roos¹⁵ definen el capital intelectual como una colección de recursos intangibles y de los flujos que crea. Es el resultado de las inversiones en el descubrimiento y difusión del conocimiento productivo.¹⁶ El capital intelectual está relacionado con el concepto contable denominado Goodwill. Aunque la diferencia es que generalmente el Goodwill está vinculado a activos que, aunque intangible son más visibles como las marcas empresariales o las patentes, o sea, la

propiedad industrial, mientras que el Capital Intelectual reconoce activos aún menos tangibles, como ser la capacidad de una empresa para aprender y adaptarse a los cambios del entorno. En estas definiciones se enfatiza en la esencia del capital intelectual como el conjunto de activos intangibles, reconocidos o no por la Contabilidad tradicional.

Muchas de las conceptualizaciones del capital intelectual apuntan hacia los componentes que lo conforman. Las Directrices Meritum¹⁷ lo definen como la mezcla de recursos humanos, organizativos y relacionales. Abarca todas las formas intangibles, tanto aquellos formalmente poseídos como los informalmente movilizados. Es el conocimiento, la sabiduría, las habilidades y la experiencia, que constituyen para la organización una fuente de ventajas competitivas sobre sus competidores y determinan en buena medida su potencial de crecimiento futuro, y, en definitiva, su valor. Bontis¹⁸ también afirma que se trata de la relación de causalidad entre el capital humano, relacional y organizativo. Roos, Dragonetti y Edvinsson¹² afirman que el valor de la empresa se origina a partir de sus activos físicos y monetarios (Capital Financiero) y de sus recursos intangibles (Capital Intelectual). Dentro del Capital Intelectual hay dos elementos generales: Capital Humano y Capital Estructural.

Otro grupo de estudiosos del capital intelectual dirige la atención hacia su capacidad generadora de valor. Dicho de otra forma, aseveran que el capital intelectual no está conformado por todos los intangibles de la empresa, sino por aquellos que por su naturaleza y su impacto en la actividad de la organización son capaces de crear valor. Viedma¹⁹ demuestra que el capital intelectual no está vinculado a cualquier conocimiento, sino aquel que produce valor, que puede conducir a mejores resultados. Con este mismo enfoque, Kristandl y Bontis²⁰ aseveran que la generación de valor debe ser sostenible. Esto significa que el capital intelectual se fundamenta en la existencia de recursos estratégicos escasos, que no estén disponibles para el resto de las organizaciones, y, por tanto, los beneficios que generan no puedan ser apropiados por otros y no son imitables por sus competidores, al menos con facilidad.

Algunos científicos enfatizan el carácter intangible del capital intelectual y lo asocian al conocimiento.²¹⁻²⁷ Otros académicos revelan la vinculación del Capital intelectual con los registros contables.²⁸⁻³² Un tercer grupo dirige mayor atención hacia sus componentes.³³⁻³⁶ Por último, muchos de los autores identifican el capital intelectual con el proceso sostenible de creación de valor.³⁷⁻⁴⁰ Los estudios realizados sobre la conceptualización del término Capital intelectual respalda las siguientes regularidades o invariantes:

- 1.- El Capital intelectual es un concepto que se refiere a los activos intangibles de una organización.
- 2.- El Capital intelectual se crea y se desarrolla a partir del conocimiento individual y colectivo de los miembros de una organización y que se traslada a la actividad de dicha organización.
- 3.- El conocimiento que genera un Capital intelectual incluye no solo las capacidades, habilidades y experiencia en la labor que desempeña sino también los valores, actitudes y emociones.
- 4.- No todos los activos intangibles que conforman el Capital intelectual de las organizaciones están reflejados en los estados financieros que emite la Contabilidad.
- 5.- El Capital intelectual está compuesto por factores humanos, estructurales, relacionales y sociales, los cuales se interrelacionan para multiplicar su efecto sobre los resultados de la organización.
- 6.- El Capital intelectual está vinculado a la generación sostenible de riqueza o sea es aquel conocimiento que crea valor.

Evolución de los modelos de capital intelectual

Bueno, Merino y Ahumada⁴¹ marcan tres etapas en el desarrollo de los principales modelos de capital intelectual:

1.- Enfoque financiero-administrativo en el periodo 1992-1998. Los estudios de capital intelectual estuvieron dirigidos a determinar la influencia de los activos intangibles en el valor económico de las empresas. Los modelos en este período persiguieron el fin de medir e informar sobre los activos intangibles no reconocidos por la Contabilidad. En este grupo se listan, entre otros, el Navegador Skandia, el Technology Broker, el Monitor de Activos Intangibles, el Dow Chemical.

2.- Enfoque estratégico-corporativo de 1997 a 2001. Las investigaciones buscaban modelar la influencia de los componentes y variables del capital en el éxito corporativo para diseñar estrategias que potenciaran el capital intelectual de la empresa. Al enfoque estratégico administrativo pertenecen modelos como el Intelect, el IBCSM el modelo de Atkinson, Waterhouse y Wells, el Modelo de Dirección Estratégica por Competencias, etc. En este período se va produciendo una armonización de los componentes del capital intelectual y la orientación de la gestión de los intangibles hacia el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la organización.

3.- Enfoque social-evolutivo de 2001 a la actualidad.

En la tercera etapa aparece el capital social en algunos modelos, entre los que se destacan: Nova,⁴² KMCI,⁴³ Intellectus,⁴⁴ Modelo de Rivero¹⁴ y Modelo de Borrás, Ruso, Campos.⁴⁵ Bueno⁴⁴ concibe dentro del capital social las siguientes variables: colaboración y participación en la gestión pública, imagen corporativa y visión de la organización en los medios de comunicación, desarrollo de la dimensión medioambiental, relaciones con actores sociales, y reputación corporativa. El capital social se define como el conjunto de activos intangibles relacionados con la integración, compromiso e impacto en el territorio y en la sociedad en general.

La primera etapa (1992-1998) se basó más en el estudio cuantitativo de la realidad; la segunda etapa (1997 a 2001) en investigaciones cualitativas. En la tercera (2001-2018) han coexistido las investigaciones cualitativas con las cuantitativas, aunque en los estudios empíricos han sido mayoría. Esto último se debe a que a medida que las empresas van implementando algún modelo de capital intelectual se hace más necesario estudiar cómo influyen esas experiencias en los resultados económico-financieros de la empresa.

Los modelos han sido agrupados también por su perspectiva para la creación de valor en tres categorías: primera, segunda y tercera generación.⁴⁶

1.- Modelos de primera generación (1980-2000): dirigidos a diseñar sistemas de medición integral de los intangibles, lo que complementó la información financiera con indicadores no financieros. Entre ellos se encuentran el Cuadro de mando integral y el Navegador Skandia. Buscaban de nuevas formas de medir los resultados de la gestión empresarial, lo que dio prioridad a los indicadores cualitativos intentando explicar el papel de los activos intangibles en el desempeño empresarial.

2.- Modelos de segunda generación (2000-2010): dieron un claro paso significativo en la incorporación de la dinámica del proceso de creación de valor, al poner el énfasis en como los recursos se transformaban en resultados. Ejemplos de sistemas de segunda generación son los mapas estratégicos

desarrollados por Kaplan y Norton⁴⁷ y el Modelo Intellectus,⁴⁴ entre otros. En opinión de Pike y Roos⁴⁸ las medidas de segunda generación ofrecieron indiscutibles aportes a la gestión del capital intelectual, pero tienen como debilidad el hecho de que no vinculan la metodología de medición de los intangibles con los flujos de caja, que es la piedra angular del mercado.

3.- Modelos de tercera generación (2010-2018), buscan el vínculo entre la gestión de los activos intangibles y los resultados financieros de la organización. Se trata de desarrollar métodos que reflejen de forma más sólida la influencia e interacción de los inductores intangibles de valor sobre los flujos de caja y el rendimiento de la empresa. Los estudios empíricos que centran su atención en la relación entre la gestión del capital intelectual, los resultados financieros y la revelación de esta información han alcanzado la preponderancia a nivel internacional.

Los modelos de primera y segunda generación enfatizaron en los estudios cualitativos; los de tercera generación en investigaciones cuantitativas.

Conclusiones

Los acercamientos epistemológicos de los estudios de capital intelectual se han basado en enfoques positivistas-cuantitativos y normativistas-cualitativos. A través del tiempo se ha enfatizado en uno u otro enfoque, pero ambos han coexistido hasta la actualidad. Las investigaciones realizadas durante los últimos 30 años han ido conformando el concepto de Capital intelectual, asociándolo al conjunto de activos intangibles, vinculados al conocimiento, creado por las capacidades, habilidades, valores y emociones de las personas, que se transfieren a las estructuras, procesos, relaciones e impacto social y generan ventajas competitivas y valor para las empresas, estén o no reflejados en la Contabilidad.

Referencias bibliográficas

1. Vargas J, Valdez A, Borrayo C. Epistemología dialógica de las ciencias administrativas. Cuadernos Latinoamericanos de Administración 2013;9(17):48-57.
2. Maldonado-Veloz F. La temporalidad de los hechos y las ciencias económicas, administrativas y contables: Implicaciones epistemológicas, Actualidad Contable FACES 2016;19 (33):42-71.
3. Ball R. y Brown P. An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers, Journal of Accounting Research 1968;6:159-178.
4. Tobin JA. General Equilibrium Approach to Monetary Theory», Journal of Money Credit and Banking 1969;1(1):15-29.
5. Lev B. On the Usefulness of Earnings and Earnings Research: Lessons and Directions from Two Decades of Empirical Research, Journal of Accounting Research 1989;27:153-192.
6. Megna P. y Klock M. The Impact of Intangible Capital on Tobins Q in the Semiconductor Industry», American Economic Review 1993;83:265-269.
7. Abramovitz M. y David P. Technological Change and the Rise of Intangible Investments: The US Economy's Growth-Path in the Twentieth Century. Employment and Growth in the Knowledge-based Economy. Paris: [Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico](#) (OCDE); 1996.

ACERCAMIENTO EPISTEMOLÓGICO AL CAPITAL INTELECTUAL COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

8. Sveiby K. *The New Organizational Wealth. Managing and Measuring Knowledge-Based Assets.* San Francisco: Berrett-Koehler Publishers; 1997.
9. Cetin F. *Managing and Measuring Intellectual Capital. Theory and Practice.* Helsinki: University of Technology; 2000.
10. Lev B. *Intangibles: Management, Measurement and Reporting.* Cambridge: The Brookings Institution Press; 2001.
11. Edvinsson L. y Malone O. *El capital intelectual: cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa.* Barcelona: Gestión 2000; 2003.
12. Roos J, Roos G, Dragonetti N y Edvinsson L. *Capital intelectual.* Buenos Aires: Ediciones Paidós; 2001.
13. Ochoa M, Prieto B. y Santidrián A. *Estado actual de los modelos de capital intelectual y su impacto en la creación de valor de empresas de Castilla y León.* Valladolid: Consejo Económico y Social de Castilla y León; 2010.
14. Rivero D. *Modelo conceptual de medición del capital intelectual y un procedimiento para su implementación. Caso hotelero. [Tesis doctoral].* Matanzas: Universidad de Matanzas, Facultad de Economía; 2009.
15. Bontis N, Dragonetti N, Jacobsen K y Roos G. *The Knowledge Toolbox: a Review of the Tools Available to Measure and Manage Intangible Resources.* *European Management Journal.* 1999;17(4):391-401.
16. Kendrick J. *Some Aspects of Capital Measurement.* *The American Economic Review.* 1961;51(1):102-111.
17. Directrices MERITUM. *Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles.* Madrid: Fundación Artiel-Vodafone; 2002.
18. Bontis N. *There's a Price on your Head: Managing Intellectual Capital Strategically,* *Business Quarterly.* 1996;3:41-47.
19. Viedma J. *CICBS: A Methodology and a Framework for Measuring and Managing Intellectual Capital of Cities. A Practical Application in the City of Mataró.* *Knowledge Management Research and Practices.* 2004;2(81):13-30.
20. Kristandl G y Bontis N. *Constructing a Definition for Intangibles Using the Resource Based View of the Firm,* *Management Decision.* 2007;45(9):1510-1524.
21. Brooking A. *Intellectual Capital.* London: International Thompson Business Press; 1996.
22. Stewart T. *Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations.* London: Nicolas Brealey Publ; 1998.
23. Roos G, Pike S y Frenström L. *Managing Intellectual Capital in Practice.* New York: Butterworth-Heinemann; 2005.
24. Machado R y Monagas M. *Hacia un modelo de formación de cuadros para el turismo.* La Habana: Ediciones Balcón / EAEHT; 2004.
25. Bueno E. *El capital intelectual como sistema generador de emprendimiento e innovación.* *Economía Industrial.* 2013;388:15-22.

**ACERCAMIENTO EPISTEMOLÓGICO AL CAPITAL INTELECTUAL COMO HERRAMIENTA
DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

26. Argudín A. Modelo cubano de medición e información contable del capital intelectual. Versión actualizada. Caso UEB INDAL de la Empresa Cárnico Habana del MINAL. [Tesis]. Universidad de La Habana, Facultad de Economía; 2013.
27. Vega V. Medición del capital intelectual. Quito, Ecuador: Editorial UNIANDES; 2016.
28. Edvinsson L. IC 21: Reflections from 21 Years of IC Practice and Theory», *Journal of Intellectual Capital*. 2013:14(1);163-172.
29. Nevado D y López V. El capital intelectual: valoración y medición. Madrid: Prentice-Hall; 2002.
30. Ordóñez de Pablos P. Intellectual Capital Reporting in Spain: A Comparative Review», *Journal of Intellectual Capital*. 2003:4(1);61-81.
31. Babé W. Propuesta de Modelo cubano de medición e información contable del Capital Intelectual para la Empresa de Tecnologías de la Información (ETI), perteneciente al Grupo Biocubafarma. [Tesis de Maestría]. Universidad de La Habana; 2017.
32. Arvidsson S. Disclosure of Non-Financial Information in the Annual Report: A Management-Team Perspective. *Journal of Intellectual Capital*. 2011:12(2);277-300.
33. Arimany N, Moya S y Rodríguez G. Value Relevance of Comprehensive Income and Its Components in Front of the Net Income. *Universidad Autónoma de Barcelona* 2011:14(2);49.
34. Camero D. Medición e información contable del capital intelectual en la empresa INDAL del Ministerio de la Industria Alimentaria. [Tesis]. La Habana: Universidad de La Habana, Facultad de Economía; 2011.
35. Branswijck D y Everaert P. Intellectual Capital Disclosure Commitment: Myth or Reality? *Journal of Intellectual Capital*. 2012:13(1);39-56.
36. Monagas M. El capital intelectual en las empresas hoteleras en Cuba. Procedimiento para su medición. [Tesis doctoral]. La Habana: ISPJAE, Facultad de Industrial; 2012.
37. Chen M, Cheng S y Hwang Y. An Empirical Investigation of the Relationship Between Intellectual Capital and Firms' Market Value and Financial Performance. *Journal of Intellectual Capital*. 2005:6(2);159-176.
38. Joshi M, Ubha D y Sidhu J. Intellectual Capital Disclosures by Indian and Australian Information Technology Companies. A Comparative Analysis. *Journal of Intellectual Capital*. 2012:13(4);582-598.
39. Bueno E. Modelo Intellectus de medición, gestión e información del capital intelectual. Universidad Autónoma de Madrid. CIC/IADE. Documento Intellectus 2012:9-10.
40. Cinquini L, Passetti E, Tenucci A y Frey M. Analyzing Intellectual Capital Information in Sustainability Reports: Some Empirical Evidence. *Journal of Intellectual Capital*. 2012:13(4);531-561.
41. Bueno E, Merino C y Ahumada A. La función del informe del capital intelectual en las nuevas empresas de base tecnológica. *Boletín Intellectus* 2008:14;12-18.
42. Camisón C, Palacios D y Devece C. Un modelo para la medición del capital intelectual en la empresa: el modelo NOVA. Oviedo: X Congreso Nacional ACEDE. 2000, 3-5 de septiembre.
43. McElroy M. Social Innovation Capital Draft», *Macroinnovation Associates*. 2001:(3);1-14.
44. Bueno E. Propuesta de nuevo Modelo Intellectus de medición, gestión e información del capital intelectual. CIC. Universidad Autónoma de Madrid, 2011.

**ACERCAMIENTO EPISTEMOLÓGICO AL CAPITAL INTELECTUAL COMO HERRAMIENTA
DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

45. Borrás F y Ruso F. Capital intelectual: visión crítica y propuestas para las organizaciones cubanas. La Habana: Editorial Universidad; 2015.
46. Marr B. Hacia la tercera generación en la medición de resultados. En Medición de control y gestión de los intangibles. Barcelona: Ediciones Deusto; 2004.
47. Kaplan RS y Norton D. Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes. Boston: Harvard Business School Press; 2004.
48. Pike S y Roos G. Measuring and decision support in the knowledge society Hamilton. En 4th Congress on Intellectual Capital; 2001.