



CARACTERÍSTICAS DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES

Pilar Vargas Montoya
Universidad de La Rioja

El estudio de los aspectos que determinan la competitividad y los resultados de las empresas, constituye una cuestión de interés común en el campo de la dirección estratégica. El paradigma “estructura-conducta-resultados” sugiere que las diferencias de beneficio entre las empresas se deben, fundamentalmente, a factores de naturaleza sectorial asumiéndose, implícitamente, que no existen diferencias entre aquellas empresas que pertenecen a un mismo sector. Sin embargo, la importancia atribuida a los factores del entorno no es todo lo firme que se desearía, debido a la heterogeneidad de los resultados de las empresas que forman parte de un sector o grupo estratégico.

La evidencia empírica disponible es coherente con esta última afirmación. En el ámbito internacional, distintos trabajos[1] constatan que las diferencias inter sectoriales tienen un impacto sobre los resultados de las empresas menor que las diferencias intra sectoriales. En el caso español, Montes (1996) determina que tan solo el 25 % de la variabilidad observada en la rentabilidad de una unidad de negocio se debe al efecto sectorial.

La Teoría de los Recursos y Capacidades[2], también denominada Enfoque Basado en los Recursos, considera a la empresa como un cúmulo de recursos que se caracterizan por ser heterogéneos (Penrose, 1959; Wernefelt, 1984; Grant, 1991; Barney, 1991), en palabras de Wernefelt (1984) *“la eficiencia adquirida por la empresa es función de los recursos y capacidades distintivos que la misma controla y éstos son fuente de sinergia y de ventajas competitivas porque provienen del aprendizaje colectivo y exclusivo de la organización que compete en mercados imperfectos”*.

Mientras que se ha realizado un progreso considerable en la determinación de por qué ciertos recursos una vez adquiridos pueden ser la fuente de una ventaja competitiva sostenible (problema transversal), sólo recientemente se ha progresado en la identificación de cómo las empresas adquieren esos recursos por primera vez. Ha surgido una historia dinámica en la que el conocimiento acumulado a lo largo de la historia de la empresa influye en su capacidad para valorar, de forma correcta, los nuevos recursos y capacidades (Teece y Pisano, 1994; Dosi y Marengo, 1994; Cohen y Levinthal, 1990) y/o reconfigurar los existentes (Teece et al, 1997) para enfrentarse a un entorno turbulento e incierto.

En este enfoque dinámico, aspectos tales como la adquisición de habilidades, el conocimiento, el aprendizaje y la acumulación de activos “invisibles” (Itami, 1994 ; Teece, Pisano y Shuen 1990, 1997) se convierten en aspectos estratégicos relevantes.

El presente artículo trata de describir, brevemente, las características que poseen los activos intangibles que posee la empresa, justificar su importancia y potencialidad a la hora de generar y mantener una ventaja competitiva sostenible y proponer una clasificación de los mismos.

El trabajo se estructura como sigue: en primer lugar definimos y clasificamos los términos recurso y capacidad, posteriormente, analizamos detalladamente, las características que poseen los activos intangible, para, por último, y tras realizar una revisión teórica, proponer una clasificación de los recursos intangibles en función de los siguientes criterios: 1) en función del origen del de su naturaleza, 2) en función de la posibilidad de que se pueda separar o no del individuo/s que lo/s crearon.3) en función de la posibilidad de defensa legal ante el uso en exclusiva del bien. 4) en función del grado de transparencia/opacidad de la información sobre la que se basan los recursos.

Definición de recurso y capacidad

Como hemos indicado previamente, la Teoría de Recursos trata de investigar los recursos y capacidades de la empresa, para explicar la obtención de diferentes resultados de distintas organizaciones dentro de un sector.

Como se desprende del párrafo anterior los elementos esenciales de análisis y estudio son los recursos y capacidades, sin embargo, y a pesar de este hecho, no existe una definición universalmente aceptada de dichos conceptos. El presente trabajo, utilizará para su desarrollo las siguientes definiciones de los términos recurso y capacidad:

Recurso: Conjunto de inputs con los que cuenta la empresa y a través de los que desempeña sus actividades y tareas (Grant, 1991; Amit y Shoemaker, 1993).

Capacidad: Forma en que la empresa despliega sus recursos de forma combinada (Amit y Shoemaker, 1993).

Clasificación de los recursos y capacidades

Durante los últimos años, diversos autores han ofrecido distintas clasificaciones de los recursos que posee una empresa. Grant (1991) distingue entre dos tipos de recursos: recursos tangibles y recursos intangibles.

Recursos tangibles: Son los más fáciles de identificar y valorar debido a que tienen un soporte físico y se concretan en algo materia, generalmente a través de la información que proporcionan los Estados Contables tradicionales.

El objetivo de su gestión es la optimización en su utilización. El principal problema que presentan es que la valoración contable puede no ser significativa a efectos estratégicos (Grant, 1996; Navas Guerras, 1998).

Recursos intangibles: Son aquellos que no tienen soporte físico lo que hace muy complejas su identificación y valoración. Sus características básicas son las siguientes (Navas, Guerras, 1998).

- Son activos que se sustentan en información.
- Esta información no es siempre codificable.
- Los derechos de propiedad de estos recursos no siempre están bien definidos.

Dentro de este tipo de recursos se puede distinguir entre recursos intangibles humanos (en función de que estén vinculados al factor humano que forma parte de la organización) y recursos intangibles no humanos.

Sin embargo, como señala Fernández (1993) la empresa es algo más que la suma de recursos tangibles e intangibles, los recursos suelen utilizarse de forma combinada, mediante el desarrollo de complejos patrones de interacción entre ellos, y en concreto entre los miembros de la empresa, lo que da lugar a la aparición de capacidades específicas derivadas de la explotación conjunta de diversos recursos.

Las capacidades están basadas en el desarrollo, flujo e intercambio de información entre los miembros de la empresa (Amit y Shoemaker, 1993); y se traducen en conjuntos complejos de rutinas organizativas, ordenadas jerárquicamente, que determinan qué hacer y cómo (Nelson y Winter, 1982). Se caracterizan por su naturaleza intangible y colectiva.

Dietrickx y Cool (1989a) distinguen entre flujos y stocks, de acuerdo con una clasificación coincidente con la terminología de recursos y capacidades, los recursos son los stocks disponibles en un momento dado, mientras que las capacidades son flujos que permiten la acumulación de recursos.

Los Activos Intangibles

Los activos intangibles son el resultado de la incorporación de la información y el conocimiento a las distintas actividades productivas de la organización (Itami, 1994; Bueno, 1997). Podemos afirmar, por tanto, que el conocimiento constituye un factor clave en la construcción de ventajas competitivas debido a que tanto los recursos intangibles como las capacidades que los movilizan son formas de conocimiento con diferentes grados de especificidad, codificabilidad y complejidad (Fernández, Z., 1993; Kogut y Zander, 1993; Lado, Boyd y Wright, 1992). Su intensidad de conocimiento les otorga de una serie de condiciones idóneas para convertirlos en activos escasos y valiosos, y difícilmente imitables por terceros (Camisón, 1999). En concreto interesa destacar que:

- **Los activos intangibles, fundamentalmente las capacidades, se construyen y acumulan a lo largo del tiempo a partir de la experiencia de la empresa;** existen deseconomías de comprensión respecto al tiempo (Dierickx y Cool, 1989) y ambigüedad causal en este proceso de acumulación lo que hace compleja su imitación y reproducción por parte de otros competidores (Reed y De Fillipi, 1990).

El proceso de formación de estos activos además de ser largo tiene asociados unos de resultados inciertos que exigen, en muchas circunstancias, la realización de inversiones irre recuperables.

- **A diferencia de los activos físicos que se deprecian con el uso, los activos intangibles se caracterizan por ser “bienes públicos”**[3], es decir, son susceptibles de uso sin merma de su valor por parte de la empresa que los ha acumulado (Camisón, 1999; Itami, 1994; Porter, 1991) y pueden ser utilizados en múltiples actividades al mismo tiempo (Ventura, 1996). En este tipo de activos reside la capacidad de la empresa para generar sinergias para, a partir de ellas, mejorar su posición competitiva (Salas, 1996).
- **Se trata de activos poco transparentes y sus costes de imitación pueden ser elevados,** especialmente aquellos que se encuentran protegidos por la ambigüedad causal, derivada de su naturaleza tácita que hace muy compleja su relación con los resultados de la empresa.
- **La adquisición en un mercado organizado de este tipo de recursos es muy compleja.** Su transferibilidad se ve reducido por el elevado grado de coespecialización con otros recursos de la empresa.
- **Generan importantes externalidades y sinergias,** las externalidades derivadas de los recursos intangibles pueden influir de forma positiva tanto sobre los competidores (inversión en publicidad e incremento de la demanda global del producto y de las ventas a todos los productores de la industria) como sobre la propia empresa (extensión de marca).

La capacidad de generar sinergias explica el importante papel de los recursos intangibles a la hora de explicar los procesos de crecimiento empresarial.

Las características que acabamos de enumerar son precisamente las que van a permitir que los activos intangibles constituyan una fuente importante de ventajas competitivas porque se trata de activos valiosos, escasos, poco imitables por terceros y difícilmente transmisibles en el mercado.

Clasificación de los Recursos Intangibles

Diferentes autores ofrecen distintas clasificaciones de los activos intangibles de una empresa (ver tabla1):

Autores	Clasificación de Activos Intangibles	
Hall (1992)	Activos defendibles desde un punto de vista legal Activos no defendibles desde un punto de vista legal	
Grant (1995)	Intangible	Tecnología
		Reputación
		Cultura
	Humano	Conocimientos y destrezas
		Capacidades de comunicación
		Motivación
Salas (1996)	Capital humano Capital tecnológico Capital comercial	
Navas, Guerras (1998)	Humano	
	No Humano	Tecnológico
		Organizativo
Bueno Campo (1998), Bueno Campo et al (1999)	Capital humano	
	Capital estructural	Capital tecnológico
		Capital organizativo
	Capital relacional	
Vicente (2000)	Recursos transparentes	
	Recursos opacos	Opacidad voluntaria
		Opacidad intrínseca

Tabla 1: Elaboración propia

De la revisión teórica realiza, y con el propósito de crear una clasificación que integre las aportaciones de los distintos autores, consideramos que existen cuatro criterios fundamentales de clasificación de los activos intangibles:

- En función del origen del de su naturaleza, distinguiremos entre recursos humanos y no humanos y dentro de estos últimos entre recursos tecnológicos, comerciales y organizativos.
- En función de la posibilidad de que se pueda separar o no del individuo/s que lo/s crearon.
- En función de la posibilidad de defensa legal ante el uso en exclusiva del bien.
- En función del grado de transparencia/opacidad de la información sobre la que se basan los recursos.

Los cuatro criterios de clasificación se recogen, de forma conjunta, en la tabla 2.

Recursos intangibles	No separables del individuo <i>(Recursos humanos)</i>	Separables del individuo	
	Defendibles en un contexto legal	<i>(Recursos con opacidad voluntaria)</i> Beneficios del capital humano apropiables por medios legales	<i>(Recursos tecnológicos)</i> <i>(Recursos con opacidad voluntaria)</i> Patentes Secreto industrial
No defendibles en un contexto legal <i>(Recursos con opacidad intrínseca)</i>	Beneficios del capital humano no apropiables por medios legales	<i>(Recursos organizativos)</i> Rutinas organizativa Cultura empresarial	<i>(Recursos comerciales)</i> Clientes Proveedores AA.PP

Tabla 2 Fuente: Elaboración propia

BIBLIOGRAFÍA

Amit, R.; Shoemaker, P. J. H. (1993) "Strategic Assets and Organizational Rent" *Strategic Management Journal*, Vol. 14, 33-46.

Barney, J.B. (1986a) "Strategic Factors Markets: Expectations, Luck and Business Strategy" *Management Science* 42, pp. 1231-1241.

Barney, J.B.(1991) "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage". *Journal of Management* 17, pp. 99-120.

Barney, J.B.(1995) "Looking Inside for Competitive Advantage" *Academy of Management Executive*, vol. 9, nº4, pp. 49-61.

Bueno Campos, E. (1998) "El Capital Intangible Como Clave Estratégica en la Competencia Actual" *Boletín de Estudios Económicos*, Vol LIII, Nº164, pp.207-229.

Bueno Campos, E.; Rodríguez; Jericó, P.; Salmador Sánchez, M.P. (1999) "Experiencias en Medición del Capital Intelectual en España: el Modelo Intelect." *Comunicación al X Congreso Acede (Burgos)*.

Camisón Zornoza, C. (1999) "Sobre Cómo Medir las Competencias Distintivas: un Examen Empírico de la Fiabilidad y Validez de los Modelos Multi-item para la Medición de los Activos Intangibles" *Ponencia en The Iberoamerican Academy of Management*, Universidad Carlos III de Madrid, Diciembre.

Carrion Maroto, J.; Ortiz de Urbina Criado, M. (2000)"La Teoría de Recursos y Capacidades y la Gestión del Conocimiento" *Gestiondelconocimiento.com*

Cohen, W.M.; Levinthal, D.A. (1990) "Absortive Capacity: A new Perspective on Learning and Innovation", *Administrative Science Quaterly*, 35, pp. 128-151.

Dierickx, I; Cool, K. (1989) "Assets Stock Accumulation ans Sustainability of Competitive Advantage" *Management Science*, 35, pp. 1504-1513.

Fernández E.; Montes, J.E.; Vazquez, C.J. (1998) "Los Recursos Intangibles Como Factores de Competitividad de la Empresa" *Dirección y Organización*, Nº 20, Pp. 83-98.

Fernández Rodriguez. Z.; Suárez, I. (1996): "La Estrategia de la Empresa desde una Perspectiva basada en los Recursos", ***Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 5, nº 3, pp. 73-92.**

Grant, R.M. (1991) "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage. Implications for Strategy Formulation" *California Management Review*, (primavera, 1991), pp.114-135.

Grant, R.M (1996) *Dirección Estratégica: Conceptos Teorías y Aplicaciones* Civitas, Madrid.

Hall, R. (1992) "The Strategic Analysis of Intangible Resources" *Strategic Management Journal*, vol. 13, pp.135-144.

Hall, R. (1993),"A Framework Linking Intangible Resources and Capabilities to Sustainable Competitive Advantage" *Strategic Management Journal*, 14 pp. 607-618.

Hansen, G. Wernerfelt, B. (1989) "Determinants of Firm Performance: the Relative Importance of Economic and Organizational Factors" *Strategic Manangement Journal*, vol 10 pp. 399-411.

Hill C. W. L.; Deeds, D. L. (1996) " The mportance of Industry Structures for the Determination of Firm Profitability: A Neo-Austrian Perspective" *Journal of Management Studies*; 33:4 pp. 429-450.

Itami, H. (1994) "Los Activos Invisibles" En Campbell, A. ; Luchs, K.; *Sinergia Estratégica: Cómo Identificar Oportunidades*, Deusto, Bilbao.

Navas, J. E.; Guerras, L. A. (1998) *La Dirección Estratégica de la Empresa* Civitas. Madrid.

Nelson , R.; Winter, S.G. (1996) *An evolutionary theory of economic change* Cambridge (Massachusetts); London : The Belknap Press of Harvard University.

Ortiz de Urbina Criado, M.. (2000) "La Teoría del Conocimiento y la Gestión del Conocimiento: Estado de la Cuestión" *Gestiondelconocimiento.com*

Peteraf, M.A. (1993) "The Cornerstone of Competitive Advantage: A Resource-Based View" *Strategic Management Journal*, vol.14, pp. 179-191.

Penrose, E. (1997) *The Theory of the Growth of the Firm* Oxford, Nueva York.

Porter, M. (1991) "Towards a Dynamic Theory of Strategy" *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp. 95-117.

Reed, R.; DeFillipi, R.J. (1990) "Causal Ambiguity, Barriers to Imitation and Sustainable Competitive Advantage" *Academy of Management Review*, 15, pp. 88-102.

Rumelt, R.P. (1984) "Towards a Strategy Theory of the Firm" *Competitive Strategic Management* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Salas Fumás, V. (1996) "Economía y Gestión de los Activos Intangibles" *Economía Industrial*, nº 307, pp. 17-24.

Teece, D. Pisano, G. (1994) "The Dynamic Capabilities Firms: an Introduction" *Industrial and Corporation Change*, vol. 3, nº3, pp. 537-555.

Teece, D.; Pisano, G.; Shuen, A.(1997) "Dynamic Capabilities and Strategic Management" *Strategic Management Journal*, vol.17, pp. 509-533.

Teece, D.; Pisano, G. (1998) "The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction" En *Technology, Organization and Competitiveness*, Dosi, , Teece Y Chytry (eds) Oxford University Press.

Ventura Victoria, J, (1996) *Análisis Dinámico de la Estrategia Empresarial: Un Ensayo Interdisciplinar* Universidad de Oviedo, Servicio de Publicaciones.

Wernelfelt, B. (1984) "A Resource Based View of the Firm" *Strategic Management Journal*, vol.5, pp. 171-180.

[1] Rumelt, 1991; Hansen y Wernelfelt, 1989; Mueller, 1990

[2] Ver trabajos publicados en esta página de Carrión Maroto, J. (2000) y Ortiz de Urbina Criado (2000)

[3] Itami (1994) se refiere a esta característica como "ventajas gratis", es decir, los activos invisibles pueden ser utilizados simultáneamente por otras partes de la empresa sin gasto adicional.

© Pilar Vargas, 2000.

Todos los derechos reservados. Puedes redistribuir, reenviar, copiar o citar este documento siempre que no lo modifiques y no lo uses con fines comerciales.

Debes incluir esta nota, así como el nombre [Pilar Vargas](#), el correo pilar.vargas@dee.unirioja.es y la dirección www.gestiondelconocimiento.com

Gracias.