



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

Determinación de los pasivos intangibles de las empresas Televisa y Wal-mart en la categoría de información, durante marzo-agosto del 2012.

DR. ANSELMO SALVADOR CHÁVEZ CAPÓ*
DRA. MARÍA JOSEFINA RIVERO-VILLAR*
DR. TITO LIVIO DE LA TORRE HIDALGO¹

Resumen

Stewart (1997) define el capital intelectual como la suma de todos los conocimientos que tienen los empleados que trabajan en una compañía y le dan a ésta una ventaja competitiva, su estudio ha pasado desde el valor intangible (Viedma, 2007) hasta la valoración y medición del capital intelectual al desarrollarse diversos métodos (Andriessen, 2004). Harvey y Lusch (1999) definieron el pasivo intangible como la obligación la empresa de transferir recursos económicos o proporcionar servicios a otras entidades en el futuro, dividiéndolos en dos grandes grupos y cuatro categorías. Caddy (2002) señala que debe verificarse el deterioro potencial de los activos intangibles, cual dará como resultado una fuente de destrucción de la riqueza futura. El describir como la información afecta el valor de una acción como consecuencia de la información disponible, pudiéndose transformar en un pasivo intangible o que esa información no afecte su valor, ayudara a entender éste concepto.

Palabras clave: capital intelectual, activos intangibles, pasivos intangibles

Abstract

Stewart (1997) defines intellectual capital as the sum of all the employees knowledge that you have working in a company and give it a competitive advantage, It' study has been valued, (Viedma, 2007) to assess and intellectual capital measurement to develop a plethora of methods (Andriessen, 2004). Harvey and Lusch (1999) defined the intangible liability company as the obligation to transfer economic resources or provide services to other entities in the future, dividing them into two groups and four categories. Caddy (2002) notes that must be checked for potential impairment of intangible assets, which will result in a source of future wealth destruction. Describing how information affects the value of a share in consequence of information available and can be converted into a intangible liability or that information does not affect its value will help you to understand this concept.

Key words: Intellectual capital, intangible assets, intangible liabilities

¹ Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

Introducción

Desde que Galbraith (1969) introdujo el concepto de Capital Intelectual, numerosos autores han coincidido en que representa el valor total de los intangibles que posee una empresa en un momento de tiempo con potencial para generar valor (Bradley, 1997; Edvinson y Malone, 1997; Stewart, 1997, Brooking, 1998). Desde esta perspectiva, los intangibles son factores no físicos que contribuyen o son empleados en la producción o prestación de un servicio que beneficie a los individuos o empresas que controlan su uso.

Tradicionalmente los activos tangibles como son el capital físico y financiero constituían el activo máspreciado de las empresas pero actualmente se ha dado paso a la consideración de la categoría de activos intangibles (Ventura, 1996; Brooking, 1996) como clave para competir en entornos dinámicos. Mientras que los activos tangibles son fáciles de identificar y valorar a través de la información proporcionada por los estados contables, los intangibles son invisibles a esa información debido a su dificultad de valoración (Grant, 1996) al estar sustentados en información y conocimiento (Itami y Roehl, 1987; Sveiby, 1997a) que no siempre son codificables (Navas y Guerras, 1998).

Otra idea inherente a los activos intangibles es la incorporación del conocimiento a las distintas actividades empresariales con lo cual éste se materializa en recursos intangibles que determinan el capital intelectual de la organización y que en general no están adecuadamente representados en la información contable.

García-Parra, Simo y Sallan (2006) describen que el crecimiento de inversiones en recursos intangibles realizadas por las empresas del mundo desde finales del siglo pasado, donde el conocimiento y la naturaleza económica de los intangibles así como a su identificación y medición, son las mayores preocupaciones de los interesados en los resultados de las empresas.

Una de las expresiones más comunes del valor del capital intelectual es la diferencia entre el valor de mercado de una empresa y su valor en libros (Stewart, 1997), debido a que recoge el valor que añade el mercado a la empresa por encima de su valor contable, mismo que no representa de forma absoluta al capital intelectual debido a que los mercados financieros no son eficientes al comportarse por la información que en el mercado se tiene de determinada empresa, incrementando o minusvalorando el precio de una acción en función de la percepción que el inversionista tiene de esa información que es pública y disponible.

Se considera que hay una disociación entre lo que ocurre en los mercados y los resultados que se reflejan en los sistemas de contabilidad, en estos, los valores obtenidos son consecuencia de los costos históricos de los equipos e inventario con que cuenta la empresa, mientras que el valor de mercado proviene de las expectativas acerca de la misma en el futuro, como consecuencia de factores como el flujo de caja y los intangibles como pueden ser la estructura organizacional, las patentes, la investigación y desarrollo y el know-how de los trabajadores (Mc Clure, 2003).

Por lo tanto esta disociación debe ser explicada, para lo cual uno de los conceptos que se han desarrollado al efecto es el Capital Intelectual, sin embargo se debe considerar que a pesar de las investigaciones que se han efectuado para comprender su naturaleza, no existe una unanimidad en cuanto a su definición, que permita describirlo así como medirlo con una aceptación universal.

Es por esto que el cálculo del Capital Intelectual en una empresa, requiere un enfoque de valuación financiero, ya que éste, permite ver a la compañía desde el punto de vista externo, por lo está diseñado para ayudar a los analistas e inversionistas para determinar el valor financiero de la empresa (Marr y Chatzekel, 2004).

Caddy (2000) sostiene que debe haber un límite claramente definido para señalar lo que son activos intangibles y lo que se considera activos intelectuales, más allá, si ambos realmente existen debe haber una contrapartida para estos conceptos en la organización, esto es, debe haber pasivos intangibles o intelectuales.

Apoyándose en autores que han aportado sobre este concepto, Ramírez (2010) sugiere que el Capital Intelectual se calcule como la diferencia entre los activos intangibles que posee la empresa y los pasivos intangibles que los deben soportar.

El término pasivo intangible al no haber sido suficientemente estudiado en los ámbitos académico y empresarial, requiere de un análisis mediante metodologías que validen su existencia para tener constancia de que representa una nueva variable a analizar en el área de los intangibles.

2. Objetivo General

El trabajo se centra en determinar los pasivos intangibles externos potenciales de las empresas Televisa y Wal-mart en la categoría de información, durante el periodo marzo-agosto del 2012.

3. Marco Teórico

La relevancia de los conceptos activos intangibles y Capital Intelectual coincide en los años noventa con el auge de la denominada Economía del Conocimiento, sin embargo según Simo y Sallán (2008) persisten dos problemas sin resolver; el correspondiente a su medición y evaluación donde a pesar de contarse con unas 40 metodologías (Andriessen, 2004) no se ha logrado un conjunto de indicadores válidos, lo que ha repercutido en el poco desarrollo de escalas de medición de los constructos asociados a cada uno de los conceptos y la carencia de una terminología común (Kristandl y Bontis, 2007) que justifica los escasos progresos de la Teoría de Intangibles en las organizaciones (Molbjerg-Jorgensen, 2006).

La poca consistencia de los términos y conceptos empleados ha dificultado el establecimiento de mediciones claras de los intangibles, especialmente para aquellos que conforman las dimensiones propuestas en cada modelo del Capital Intelectual, lo cual ha supuesto una dificultad adicional al progreso en este ámbito del conocimiento, por lo que a decir de García-Parra, Simo y Sallán (2006), los esfuerzos no se han traducido en acumulación de conocimiento.

A pesar de las iniciativas para estandarizar conceptos y taxonomías con rigor científico, es hasta la presentación del proyecto Meritum (2002) donde se proponen definiciones diferenciadas para ambos conceptos incluyendo sus distinciones con la de activo intangible, aunque aún son escasos los trabajos empíricos que precisen esta diferencia (Kristandl y Bontis, 2007).

3.1 Capital Intelectual

Este término fue acuñado en 1969 por Galbraith citado en Bontis (1998). Posteriormente, con el inicio de la Era del Conocimiento y la Información, se empiezan a buscar explicaciones para las diferencias existentes entre el valor de mercado y el valor en libros de ciertas empresas cotizadas (García-Parra et al., 2006). En este sentido, Edvinsson y Malone (1997) denominan Capital Intelectual a la diferencia entre el valor de mercado y el valor contable, desarrollándose a partir de esta ecuación, distintos modelos y aplicaciones para su medición y gestión.

Entre las definiciones que enfatizan la presencia del conocimiento para obtener ventajas competitivas en el mercado se encuentra la de Stewart (1997) quien propone que el Capital Intelectual es la suma de todo lo que cada uno sabe en la compañía. Para Edvinsson y Malone (1997) es la posesión de conocimiento, experiencia aplicada, tecnología organizativa, relaciones con los clientes y capacidades profesionales; Sveiby (1997b) lo define como la suma de activos

invisibles que incluyen la competencia de los empleados, para Sullivan (1998) es el conocimiento que puede ser convertido en beneficios en el futuro mientras que para Bradley (1997) es la habilidad para transformar el conocimiento y el resto de activos intangibles en recursos generadores de riqueza, tanto para las empresas como para los países. Desde un punto de vista más generalista, Roos, Roos, Dragonetti y Edvinsson (1997) lo consideran como la suma de activos ocultos de una compañía que no están totalmente capturados o representados en el balance contable.

Desde esta perspectiva, el Capital Intelectual abarca todos los tipos de intangibles que son propiedad de la empresa o bien que sean susceptibles de ser utilizados o captados de manera informal para ser desplegados y movilizados para obtener desempeños superiores (Meritum, 2002).

El cambio de siglo ha traído pocas novedades en la definición del Capital Intelectual, pero se observa que empieza a usarse cada vez más el *término intangibles*, como lo presenta Viedma (2007) al definirlo como el conocimiento y otros intangibles que crean o producen valor en el presente y aquellos conocimientos y otros intangibles que pueden crearlo y producirlo en el futuro.

3.2 Activos Intangibles

La primera mención que se tiene de ellos con una aplicación empresarial se encuentra en el año 1986 y se le atribuye a Dicksse citado en Wu (2005), pero es hasta principios de este siglo cuando el tema empieza a ser de interés para la comunidad científica y académica.

Upton (2001), impulsa su estudio al criticar la propuesta de Edvinsson y Malone (1997) argumentando que existen múltiples factores, diferentes del capital intelectual que pueden explicar esta diferencia, como son la sobrevaloración de activos tangibles y financieros, la subvaloración de los pasivos exigibles, cuestiones legales o efectos temporales.

El concepto de intangibles ha estado ligado al Capital Intelectual desde sus estudios iniciales, donde ambos términos eran empleados como sinónimos. Los intangibles por ser constructos difíciles de percibir y de medir, solamente han sido detectados través de los modelos y evaluaciones del Capital Intelectual, sin llegar a un consenso en cuanto a su definición aunque se ha sugerido que su naturaleza está basada en el conocimiento y la información (Nomen, 2005). Es en el proyecto Meritum (2002) donde se proponen definiciones diferenciadas para ambos conceptos.

Este proyecto define a los intangibles como aquellos recursos no monetarios que pueden proporcionar beneficios económicos futuros, sin sustancia física, controlados o como mínimo influenciados por las compañías como resultado de eventos y transacciones previas, y que pueden o no ser identificados de forma separada de otros activos

Desde este punto de vista, los activos intangibles son aquella parte de los intangibles o elementos del Capital Intelectual que pueden ser reconocidos como activo según los modelos contables vigentes. En este sentido, el propio Capital Intelectual sería en sí mismo un activo intangible, aunque no el único.

Powell (2001) y West y DeCastro (2001) exponen que no se debe menospreciar el estudio de aquellos factores que su contribución no sea positiva para obtener ventajas competitivas, lo que conlleva a precisar que no todos los intangibles son necesariamente activos, surgiendo el término pasivo intangible como contraparte de los activos intangibles (Rodríguez, 2005).

Si bien hay una gran cantidad de los autores señalan la relación que existe entre el concepto de capital intelectual con los activos intangibles de la empresa, otra vertiente de la investigación en este campo realizada por autores como Harvey y Lusch (1999), Caddy (2000), García Parra, Simo y Sallan (2006) entre otros, proponen que el capital intelectual se calcule como diferencia entre los activos intangibles que posee la empresa y los pasivos intangibles que debe soportar.

3.2 Pasivos Intangibles

La aparición del término pasivo intangible se atribuye a Harvey y Lusch (1999) y su desarrollo a los trabajos de Caddy (2002), García-Parra, Simo, Mundet y Guzmán (2004) y Simo y García-Parra (2004).

Estos trabajos se encuadran en dos corrientes; la que presenta al pasivo intangible como una minoración del valor de los activos intangibles (Caddy, 2000; García-Ayuso y Larrinaga, 2004; Lozano y Fuentes, 2005), mientras que la otra, más fiel a la definición contable de pasivo, los considera como una obligación asociada a los intangibles (Konar y Cohen, 2001; García-Parra et al., 2004; García-Parra et al., 2006).

La literatura existente sobre el nuevo concepto, ha sido clasificada, atendiendo al año, perspectiva y objetivo (Tabla 1).

Tabla 1. Evaluación de la literatura sobre pasivos intangibles

Autores	Perspectiva	Objetivo
Harvey y Lusch (1999)	Obligación Minoración	Definición y clasificación
Caddy (2000)	Minoración	Determinar la existencia de los pasivos
Cañibano (2001)	Minoración	Mención de su existencia
Konar y Cohen (2001)	Obligación	Obligación - Centrados en el medio ambiente
Rosett (2003)	Obligación	Mención de obligación no monetaria
Porto (2003)	Obligación Minoración	Disminución de la salud de los trabajadores y obligación para la empresa
García-Parra, Simo, Mundet y Guzmán (2004)	Obligación Minoración	Identificación y análisis
Simo y García-Parra (2004)	Minoración	Definición y Análisis
Viedma (2004)	Minoración	Mención de su existencia. Destrucción de riqueza
García-Ayuso y Larrinaga (2004)	Minoración	Mención de su existencia. Menos valor de activos
Lozano y Fuentes (2005)	Minoración	Como elemento que disminuye el Capital Intelectual

Fuente: García-Parra et al., 2006.

La primera aproximación al concepto fue propuesta por Harvey y Lusch (1999) al definir el pasivo intangible como la responsabilidad u obligación de la empresa para transferir recursos económicos o proporcionar servicios a otras entidades en el futuro aunque también puede reflejar una rentabilidad inferior. Estos pasivos no son obligaciones debidas a una entidad externa, más bien representan una disminución en el patrimonio del accionista que tiene el efecto equivalente a un aumento del pasivo.

Se deben balancear los libros del Capital Intelectual, si está formado por la suma de los activos intangibles de una compañía y si la ecuación que define la igualdad del Estado de Situación Financiera: Capital Contable es igual al Activo menos el Pasivo es válida dentro de un sistema de costos históricos por lo que ésta se podrá transpolar al Capital Intelectual:

$$\text{Capital Intelectual} = \text{Activos Intangibles} - \text{Pasivos Intangibles}$$

García et al. (2006) señalan que esta ecuación supone dos implicaciones: (1) todas las organizaciones miden los recursos propios que poseen reconociendo y valorando primero los bienes para después restar las obligaciones en que se está incurriendo, igualmente consideran que si los recursos propios son medidos indirectamente al restarle los pasivos de los bienes se debe tratar de igual manera al capital intelectual. (2) Si la ecuación arriba señalada se cumple, entonces se necesita construir una nueva metodología que permita reconocer e identificar los pasivos intangibles con el

propósito de conservar el equilibrio entre los elementos del balance, por lo cual la presentación contable mostraría el equilibrio entre el activo, el pasivo y capital (Tabla 2).

Tabla 2. Estado de Situación Financiera Modificado

Activos tangibles	Fuentes de fondos
Efectivo	Cuentas por pagar
Cuentas por cobrar	Obligaciones a largo plazo
Inventarios	Capital aportado y sus beneficios
Inmueble, planta y equipo	
Activos intangibles	Financiamiento Intangible
Humanos	Capital intangible
Estructurales	Pasivos intangibles
Relacionales	

Fuente: García Parra et al., 2006.

Por su parte, Caddy (2000) señala que se han abierto otras líneas de investigación, que permitan describir y determinar este valor, considerando que debe verificarse el deterioro potencial de los activos intangibles, que dará como resultado una destrucción de la riqueza futura.

Uno de los acercamientos al análisis de la pérdida de valor de los Activos Intangibles la realizaron Andriessen y Tissen (2000), los cuales elaboraron un sistema de evaluación y gestión estratégica, acotando las variables según su valor agregado, competitividad, potencial, sostenibilidad, así como robustez o vulnerabilidad, teniendo en cuenta una posible depreciación en función del tiempo.

Frecuentemente se piensa que los Activos Intangibles se deprecian con el tiempo aunque usualmente incrementan su valor con el uso. En lo que las organizaciones deben reflexionar, como se ha mencionado, es en la posible pérdida de valor de sus activos intangibles cuando una actual competencia se convierte en una mera capacidad con su consecuente limitación para generar ventajas competitivas.

En México el estudio de los Pasivos Intangibles ha sido muy limitado, por lo que la determinación de los elementos que conforman el pasivo intelectual en una empresa mexicana, permitirá su identificación, medición y gestión, ayudando a prevenir su participación en la destrucción de su ventaja competitiva.

4. Modelo De Estudio

El concepto de señalización del mercado es una acción intencionada, positiva y proactiva de una compañía que usualmente es informada al mercado por los medios de comunicación pudiendo

alertar a los competidores sobre la estrategia apropiada para entrar a un determinado mercado y poder competir al menos con la compañía que está enviando la señal (Harvey, Lusch y Richey, 2002).

Las señales del mercado han sido vistas como estrategias para examinar e informar y educar al mercado, sin embargo, también pueden resultar contraproducentes, cuando una determinada situación es percibida como negativa por quienes participan en él.

Las señales pueden tener impacto interno o externo en términos de los actores involucrados. Las señales internas son propias de la organización y sus empleados mientras que las externas incluyen a los clientes, los distribuidores y las regulaciones (Tabla 3).

Tabla 3. Análisis de las señales del mercado

EXTERNO	
Adquisiciones Introducción de nuevos productos Pronóstico de ingresos más altos Tecnología de punta División de acciones	Demandas Obsolescencia de productos Pronóstico de ingresos más bajos Investigación por fraudes Pérdida de clientes Pérdida de clientes clave y miembros del canal de distribución
Impacto potencial POSITIVO	Impacto potencial NEGATIVO
Programa para compartir beneficios Programa para mejora de beneficios Apoyo educativo Plan de opción de acciones Promoción con la política de dentro”	Contrataciones congeladas Reducción de personal Baja de adquisiciones por división Programa de eliminación de bonos Reducción de oportunidades de entrenamiento
INTERNO	

Fuente: Harvey, Lusch y Richey, 2002.

Igualmente las señales enviadas pueden ser o no intencionadas. Dentro de las primeras se incluyen aspectos tales como anuncios de cierre de plantas, retiro de productos, recortes de la fuerza laboral que son acciones deliberadas tomadas por la dirección que son consideradas como estrategias de control de daños porque pueden ser explicadas y justificadas por los directores, mientras que las señales no intencionadas están fuera de su control y usualmente son causas de catástrofes estratégicas cuando los directores no pudieron evitar el impacto no deseado sobre la firma.

Los competidores identifican a través de las señales emitidas por la firma, la información sobre sus debilidades y vulnerabilidad para explotarla a su favor, los accionistas y clientes también actúan en función de ellas, siendo en ambos casos la causa de potenciales pasivos intangibles.

Metodología

Se diseñó una investigación no experimental, cualitativa y descriptiva para determinar los pasivos intangibles externos potenciales en la categoría de información. Para ello se elaboró una matriz para cuantificar, con un criterio discrecional, las acciones que realizaron las compañías sujetas a estudio, para determinar su posible efecto en el valor de mercado de la acción, de acuerdo a los criterios que se presentan a continuación:

Tabla 4. Clasificación de los pasivos intangibles

Pasivos intangibles potenciales	Pasivos intangibles internos	Pasivos intangibles externos
De procedimiento	Debilidades en el procedimiento de planeación estratégica Investigación y desarrollo inadecuado Proceso obsoleto en la fabricación Carencia del desarrollo de nuevos productos	Baja calidad del producto o servicio Escaso compromiso/confianza de proveedores y sistemas de distribución Alta rotación de clientes, proveedores y sistemas de distribución
Del desempeño humano	Alta rotación de empleados Discriminación entre los empleados Inadecuada formación/desarrollo Equipo de alta dirección sin experiencia	Mala comunicación con los clientes Juicios responsabilidad de la compañía con cliente potenciales
De la información	Carencia de una infraestructura adecuada de la información Incapacidad para convertir datos en información (falta de análisis)	Información negativa del producto Disminución de la reputación corporativa Informes desfavorables de las acciones realizadas por la empresa
De la estructura de la organización	Falta de flexibilidad en la estructura de la organización Falta de las patentes Inadecuada localización geográfica de la planta, los almacenes de deposito	Inadecuados canales de distribución para alcanzar el desarrollo Falta de alianzas estratégicas Ineficiente localización para facilitar la producción

Fuente: Fuente: Harvey y Lusch, 1999.

De acuerdo a lo señalado por Harvey, Lusch y Glenn (2002) las empresas envían y reciben señales del mercado, es decir, información sobre la empresa que puede tener un balance positivo o negativo, influyendo impresiones de las partes interesadas de la empresa, algunas veces estas señales pueden ser consecuencia de una estrategia proactiva por parte de la empresa, en otros, las mismas son establecidas por otros de acuerdo a su percepción acerca de la empresa que influyen en las opiniones de otras partes interesadas. A veces la dirección de la empresa no tiene conocimiento de las señales que envían y a menudo no reconocen las señales enviadas por otros en el mercado.

Caddy (2000) señala que los Pasivos Intelectuales se han determinado de acuerdo a las actividades de las compañías, que han recibido un cierto nivel negativo de atención pública, por lo que se deberán derivar haciendo una correlación entre estas noticias con los movimientos del precio de la acción en el mercado accionario, en muchos casos se ha encontrado que los precios de las acciones bajan, sin embargo en otros las empresas no han presentado perdidas en el valor de sus acciones.

Para esta investigación se seleccionaron dos empresas que se vieron afectadas por noticias negativas, la primera fue Televisa, la empresa líder en el mercado de la televisión en México y en América Latina, empresa que se vio afectada por publicidad negativa al ser relacionada en compra de publicidad encubierta a favor del candidato presidencial del Partido Revolucionario Institucional (PRI) Enrique Peña Nieto en las elecciones presidenciales de junio de 2012, así como las acciones efectuadas por el grupo estudiantil #yo soy 132 surgido a raíz de un encuentro entre el candidato del PRI y la comunidad de la Universidad Iberoamericana, donde se le acusó a la televisora de haber minimizado las protestas por su presencia, iniciando una serie de actividades en contra de la empresa en diversos foros nacionales e internacionales.

Por otra parte se seleccionó a la subsidiaria en México de Wal-Mart ya que hubo acusaciones por parte de las autoridades americanas, señalando que la empresa pagó sobornos hasta por 24 millones de dólares para ganar el dominio en el mercado mexicano, de acuerdo a información publicada por el diario estadounidense New York Times.

En ambos casos las empresas se vieron afectadas por noticias negativas, sin embargo, los efectos en el precio de la acción fueron diferentes.

5. Resultados Obtenidos

5.1 Televisa S.A

La acción de Televisa no presenta ninguna anomalía relacionada con los acontecimientos del movimiento #yo soy132, ya que el desempeño de la acción el pasado semestre fue positivo en su mayoría con excepción de una baja durante el mes de mayo. De acuerdo a los datos de la tabla 5 el comportamiento de la acción fue el siguiente:

El día 21 de mayo, día de surgimiento del grupo, en relación con el día anterior, el valor de la acción pasó de 20.37 a 20.10 pesos presentando una disminución del 1.33%, el siguiente decremento significativo fue el día 6 de junio cuando cerca de veinte miembros del movimiento #Yosoy132 se manifestaron pacíficamente frente a las instalaciones de la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel) entonces el valor pasó a ser de 19.03, perdiendo cerca del 6.58%, otro evento que afectó el valor de la acción se difundió el 6 de junio en redes sociales, particularmente en Twitter, el artículo "Archivos de computadora vinculan tratos sucios de

televisión al favorito a la presidencia de México", publicado en el diario británico The Guardian, el resultado fue una disminución 4.27%, al pasar la acción a tener un valor de 19.50.

A partir de ese momento los datos en relación con el movimiento dejan de impactar su valor de mercado, el 26 de julio integrantes del Movimiento #Yosoy132 y de varias organizaciones realizaron una protesta por los resultados de la elección el resultado fue un incremento en el valor de mercado del 0.54% y en relación con este grupo la última noticia analizada fue el día 28 de julio, durante la transmisión en vivo de Televisa Deportes en Londres, con motivo de las olimpiadas, el grupo realizo una protesta, en ese momento, comparado el valor del día que era de 21.12, con el del inicio del movimiento, la acción presentaba un incremento de un 14%; al 14 de septiembre de 2012 su valor era de 24.27, un incremento del 19.50% en el periodo estudiado.

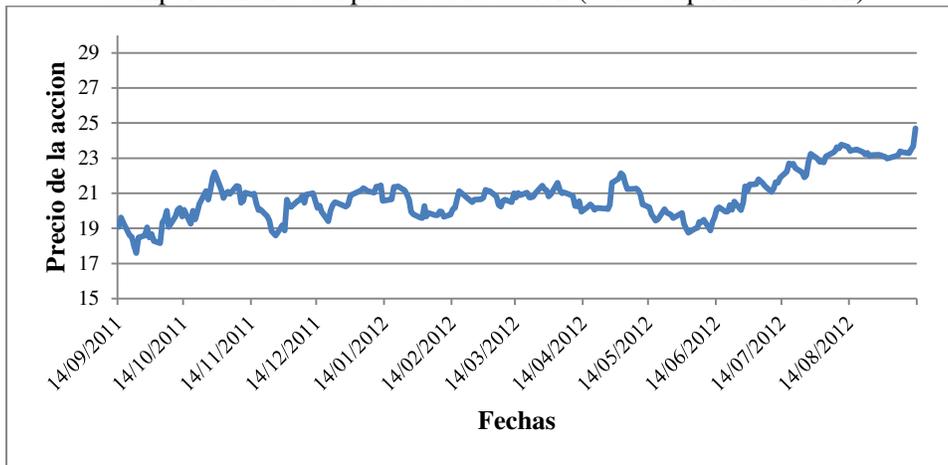
Tabla 5. Concentrado de información del mercado bursátil para Televisa (Marzo-septiembre de 2012)

Fecha	Información	Clasificación	Valor de la Acción
Julio 28	Durante la transmisión en vivo de Televisa Deportes en Londres, con motivo de la justa veraniega, miembros del Movimiento #YoSoy132 irrumpieron en el lugar, cuando comentaristas de la televisora hacían su trabajo.	Negativa	21.10
Julio 26	Integrantes del Movimiento #Yosoy132 y de varias organizaciones avanzan hacia las instalaciones de Televisa Chapultepec, luego de partir del Monumento a la Revolución	Negativa	20.48
Junio 8	Esta tarde se difundió en redes sociales, particularmente en Twitter, el artículo <i>Archivos de computadora vinculan tratos sucios de televisión al favorito a la presidencia de México</i> , publicado en el diario británico The Guardian y generó diversas posturas, hasta convertirse en Trend Topic.	Negativa	19.50
Junio. 6	Alrededor de veinte miembros del movimiento #Yosoy132 se manifestaron pacíficamente frente a las instalaciones de la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel) para exigir la apertura de una cadena más en la televisión abierta y en contra de la fusión Televisa-Iusacell.	Negativa	19.03
Mayo 18	Estudiantes de las universidades La Salle, Iberoamericana (Ibero), Nacional Autónoma de México (UNAM), Anáhuac y el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), rechazaron tener una reunión a puerta cerrada con miembros de Televisa y exigieron un diálogo abierto, luego de que un integrante de Noticieros Televisa, identificado como Gill Begovich, salió a ofrecer una plática con cuatro alumnos.	Negativa	20.10
Mayo 11	Surge el movimiento #yo soy 132 como consecuencia de la percepción de los estudiantes de esa casa de estudios de que el PRI había querido acotar y suavizar el encuentro con su candidato	Negativa	20.37

Fuente: elaboración propia con datos de infosel, 2012.

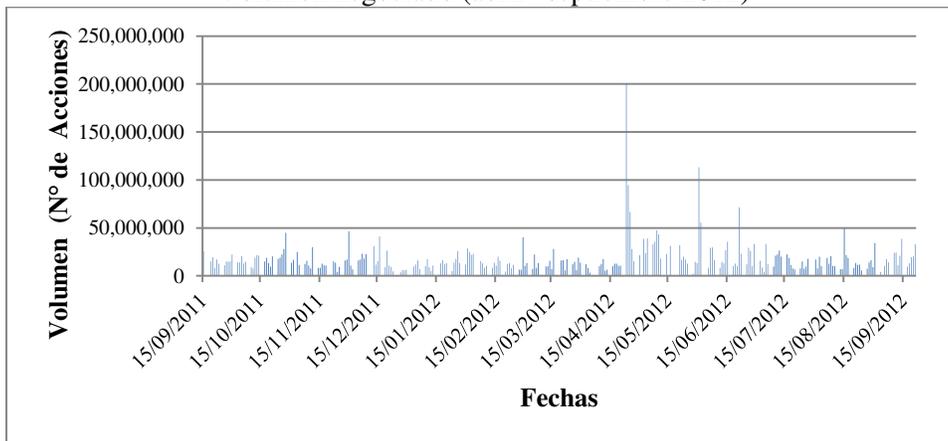
A continuación se presenta el comportamiento del precio de la acción (Figura 1) y su volumen negociado (Figura 2).

Figura 1. Grupo Televisa S.A.
Comportamiento del precio de la acción (abril –septiembre 2012)



Fuente: Yahoo Finanzas, 2012.

Figura 2. Grupo Televisa S.A.
Volumen negociado (abril –septiembre 2012)



Fuente: Yahoo Finanzas, 2012.

5.2. Wal-Mart de México

Esta empresa había presentado un crecimiento constante hasta la primera semana de abril, equivalente al 19% durante el año de 2012, sin embargo, el 21 de abril surgieron informaciones en la prensa norteamericana sobre presuntos alegatos de corrupción, señalando que la compañía habría destinado al menos 24 millones de dólares para sobornar a funcionarios del país a fin de crecer su dominio en mercado, la cadena de presunta corrupción incluía a presidentes municipales y síndicos municipales, planificadores, burócratas de bajo nivel. De acuerdo a los datos de la tabla 6 el comportamiento de la acción fue el siguiente:

El impacto fue inmediato en el mercado accionario mexicano en la misma semana que salieron a la luz pública las acusaciones, las pérdidas de la compañía en dos días en el superaron en 26.6 por ciento, monto mayor que los ingresos que obtuvo por sus ventas durante el primer trimestre de este año, lo que representa en unidades monetarias su valor de capitalización disminuyó 121 mil 500 millones de pesos entre el los dos primeros días en que se dio a conocer la acusación, ya que el precio de sus acciones se redujo de los 43.06 pesos en que se cotizaron el viernes, a 36.36 pesos al cierre de las operaciones del martes. En este mismo sentido el 14 agosto representantes demócratas del Comité de Supervisión Gubernamental en la Cámara de Representantes de Estados Unidos (EU), revelaron detalles de una nueva investigación legislativa que se sigue en contra de las operaciones de Walmart en México, donde se les acusa no sólo de soborno, sino también de conducta financiera cuestionable, incluyendo evasión fiscal y el lavado de dinero.

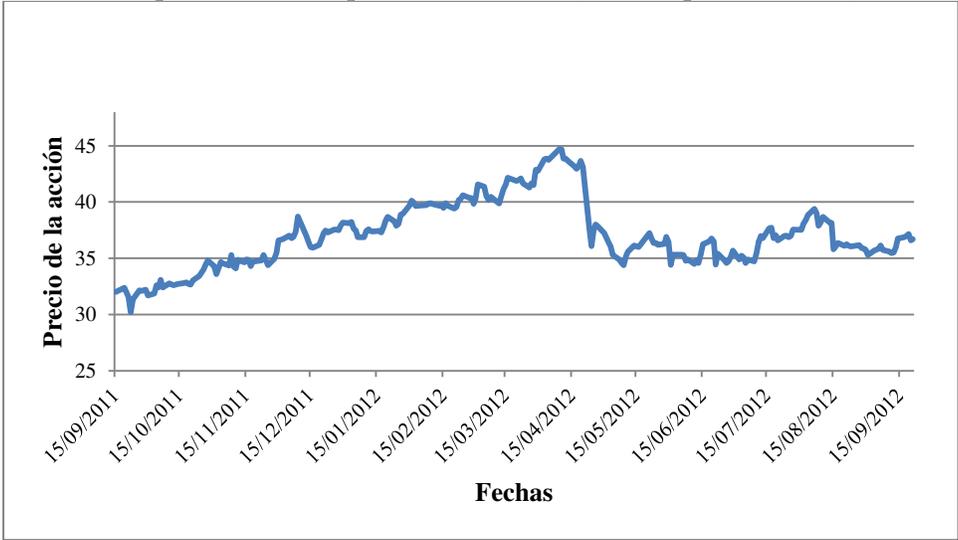
Tabla 6. Concentrado de información del mercado bursátil Wal-Mart
(Marzo-septiembre de 2012)

Fecha	Información	Clasificación	Valor de la Acción
Agosto 14	Elijah Cummings y Henry Waxman, representantes demócratas del Comité de Supervisión Gubernamental en la Cámara de Representantes de Estados Unidos (EU), revelaron detalles de una nueva investigación legislativa que se sigue en contra de las operaciones de Walmart en México. <i>Hemos obtenido documentos internos de la compañía, incluidos reportes de auditorías internas (y) de otras fuentes, sugiriendo que Walmart podría haber tenido problemas (...) no sólo de soborno, sino también de conducta financiera cuestionable, incluyendo evasión fiscal y lavado de dinero, puntualizaron.</i>	Negativa	38.16
Junio 12	Un grupo de fondos de pensiones de Nueva York presentó una demanda judicial contra 27 directivos y ex ejecutivos de Walmart acusándolos de haber manejado de forma inadecuada un presunto esquema de sobornos en la cadena de tiendas minoristas más grande del mundo.	Negativa	34.83
Abril 25	Luego de que el diario The New York Times divulgó los supuestos sobornos que permitirían la expansión de Wal-Mart en México, la distribuidora comunicó que ya inició averiguaciones al respecto.	Negativa	37.53
Abril 24	La empresa Wal-Mart sostuvo este martes que no tolerará violaciones a la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (FCPA, por sus siglas en inglés) y ofreció seguir cooperando con las autoridades federales que investigan presuntos sobornos	Negativa	37.71
Abril 21	La subsidiaria en México de Wal-Mart pagó sobornos hasta por 24 millones de dólares para ganar el dominio en el mercado mexicano, reveló el diario estadounidense.	Negativa	37.71
Abril 20	Hasta esta fecha no se tenía información referente a actos de corrupción por parte de los directivos de la empresa.	Negativa	43.12

Fuente: elaboración propia con datos de Infotel, 2012.

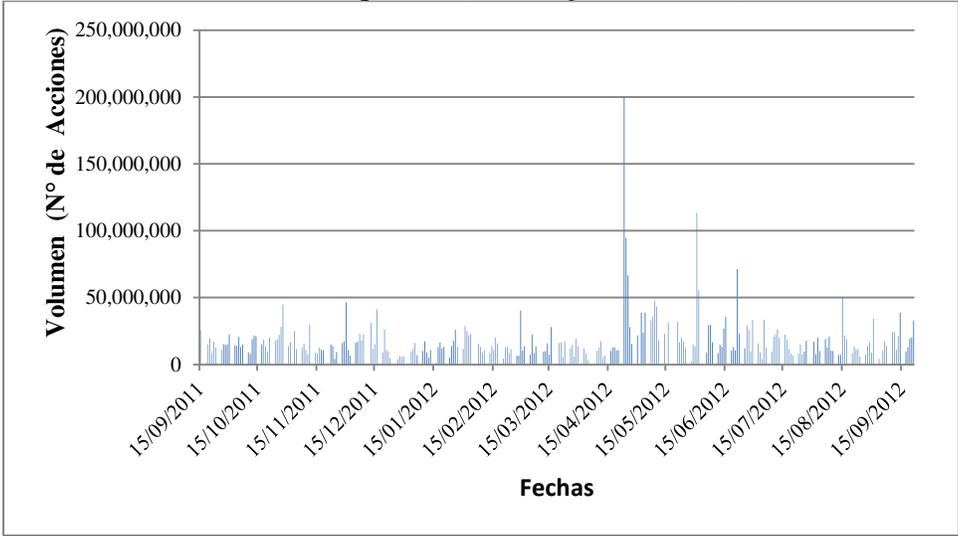
A la segunda semana de septiembre de 2012 se encontraba en promedio un 14.98% debajo de su valor máximo presentado en el mes de abril, justo antes de los alegatos de corrupción presentada en los medios contra la compañía. A continuación se presenta el comportamiento del precio de la acción (Figura 3) y su volumen negociado (Figura 4).

Figura 3. Grupo Wal-Mart México S.A.
Comportamiento del precio de la acción (abril –septiembre 2012)



Fuente: Yahoo Finanzas, 2012.

Figura 4. Grupo Televisa S.A.
Volumen negociado (abril –septiembre 2012)



Fuente: Yahoo Finanzas, 2012.

6. Conclusiones

Uno de los objetivos de esta investigación es ofrecer un enfoque complementario que permita ayudar a comprender como un todo el Capital Intelectual, el cual no únicamente se encuentra conformado por activos intangibles, sino es una mezcla de ambos tanto activos como pasivos intelectuales, identificar únicamente los activos intangibles no permite observar el panorama completo de la organización, con respecto a la operación dentro de la organización, por lo que debe de identificar y separar sus activos físicos de sus activos intangibles. Adicionalmente se debe considerar el grado de dificultad que representa el cálculo del Capital Intelectual, por lo tanto la complejidad para calcular el Pasivo Intangible es equivalente y eventualmente deberíamos derivarlo de la misma manera que se hace con en la contabilidad tradicional, esto es la resta del Activo Intangible menos el Pasivo Intangible, debe dar como resultado el capital intelectual.

Adicionalmente como ya se ha señalado la existencia de los Pasivos Intangibles ha sido correlacionada con las actividades de las compañías que reciben un nivel de atención negativa por parte de las autoridades gubernamentales y de la opinión pública, lo cual implica un movimiento negativo en el precio de la acción, este es el caso de Wal Mart México el precio de su acción se vio afectado de una manera significativa por los alegatos e investigaciones que el gobierno norteamericano inicio como consecuencia de la información obtenida sobre funcionarios mexicanos y ejecutivos de esa compañía que se vieron envueltos en un caso de corrupción sobre los permisos para abrir nuevas tiendas en el territorio mexicano.

Sin embargo en otros casos el precio de la acción no sufre ningún cambio, como sucedió con Televisa, la cual a pesar de recibir señales negativas no intencionadas del comportamiento de la empresa, mismas que están fuera de su control, como consecuencia de un movimiento estudiantil que no se tenía considerado y que potencialmente podría afectar el valor de la empresa, considerando que los directivos no consideraban ese evento, así como su efecto en la opinión pública. Hay otros eventos que eventualmente pudieron disminuir el impacto del fenómeno estudiantil, como fue la transmisión de las olimpiadas de Londres por parte de la cadena televisiva, con los respectivos ingresos por facturación comercial, así como la decisión por parte de la autoridad federal de hacer el rescate de la banda de 2.5 Ghz en posesión de MVS y de la cual podría ser beneficiaria la misma empresa televisiva

De acuerdo a lo anterior es posible concluir que no a todas las empresas le afecta de la misma manera la información negativa afecte de manera directa el valor de la acción, se debe estudiar si es

debido a la manera que el mercado percibe la información en el caso de Televisa, la acusación venía de parte de la sociedad civil, por lo que los inversionistas consideraron que los alegatos no afectarían el desempeño operativo de la empresa. Por otra parte en el caso de Wal-Mart las acusaciones venían de parte de la federal norteamericana, por lo que un posible juicio y eventualmente el castigo, afectaría, las utilidades de la empresa de manera sustancial.

Como un tema a desarrollar en México los Pasivos intangibles deben ser estudiados y categorizados, de acuerdo a su impacto, los posibles efectos de negativos y su duración, ya sea nivel de mercado o de la organización, esta jerarquización puede ser usada por la organización para determinar estrategias que les permitan atacar los efectos de este tipo de pasivos y sus consecuencias derivadas.

7. Referencias

- Andriessen, D. (2004). IC valuation and measurement: classifying the state of art. *Journal of Intellectual Capital*, 5(2), 230-242.
- Andriessen, D. y Tissen, R. (2000). *Weightless wealth*. Great Britain: Financial Times, Prentice Hall.
- Bradley, K. (1997). Intellectual capital and the new wealth of nations. *Business Strategy Review*, 8(1), 53-62.
- Brooking, A. (1996). *Intellectual Capital: core asset for the third millennium enterprise*. London: International Thomson Business Press.
- Brooking, A. (1998). *Intellectual Capital*. London: International Thomson Business Press.
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an exploratory study that develops measure and models. *Management Decision*, 36(2), 63-76.
- Caddy, I. (2000). Intellectual capital, recognizing both assets and liabilities. *Journal of Intellectual Capital*, 1(22), 129-146.
- Caddy, I. (2002). Issues concerning intellectual capital metrics and measurements of intellectual capital. *Singapore Management Review*. 24(3), 77-88
- Edvinsson, L. y Malone, M.S. (1997). *Intellectual Capital: realizing your company's true value by findings its hidden brainpower*. New York: Harper Collins Publisher, Inc.
- García-Ayuso, M. y Larrinaga, C, (2004). El lado oculto de los intangibles: activos y pasivos ligados a la sostenibilidad. *Revista Finanzas y Contabilidad*, 57, 34-43.
- García-Parra, M.; Simo, P.; Mundet, J. y Guzmán, J. (2004). Intangible Assets and liabilities. *Intangible Capital*. 0(3), 70-86.

- García-Parra, M.; Simo, P. y Sallan, J.M. (2006). La evolución del capital intelectual y las nuevas corrientes. *Intangible Assets*, 2(3), 277-307.
- Grant, R. M. (1996). *Dirección estratégica: conceptos técnicas y aplicaciones*. Madrid, España: Civitas.
- Harvey, M. y Lusch, R. (1999). Balancing the intellectual capital books: intangible liabilities. *European Management Journal*, 17(1)85-92.
- Harvey, M., Lusch, R y Richey, G. (2002). Cascading negative markets signals: A case history. *American Bussines Review*. 20(2), 67-79.
- Infosel (2012). Base de datos. En: <http://www.infosel.com.mx/>
- Itami, H. y Roehl, T. (1987). *Movilizing invisibles assets*. USA: First Harvard University Press.
- Konar, S. y Cohen, M.A. (2001). Does the market value environmental performance? *Review of Economics and Statistics*, 83, 281-289.
- Kristandl, G. y Bontis, N. (2007). Constructing a definition for intangibles using the resource based view of the firm. *Management Decision*, 45(9), 1510-1524.
- Lozano, M.C. y Fuentes, F. (2005). La importancia del intangible en la empresa de internet: una propuesta de medición contable. *Economic Analysis Working Papers*, 4, 1-62.
- McClure, B. (2003). *The hidden value of intangibles*. Recuperado el 3 de enero de 2008 de: <http://www.investopedia.com/articles/03/010603>.
- Marr, B, y Chatzkel, J. (2004). Intellectual capital at the crossroads: managing, measuring, and reporting of IC. *Journal of Intellectual Capital*. 5(2). 224-229.
- Meritum (2002). *Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles: informe de Capital Intelectual*, Fundación Airtel Movil.
- Molbjerg-Jorgensen, K. (2006). Conceptualising intellectual capital as a language game and power. *Journal of Intellectual Capital*, 7(1), 78-92.
- Navas, J.E. y Guerras, L.A. (1998). *La dirección estratégica de la empresa: teorías y aplicaciones*. Madrid: Civitas.
- Nomen, E. (2005). *Valor razonable de los activos intangibles*. España: Deusto.
- Powell, T. C. (2001). Competitive advantage: logical and philosophical considerations. *Strategic Management Journal*, 22(9), 875-878.
- Ramírez, Y. (2010). Aproximaciones a una taxonomía del capital intelectual. *Partida doble*, 227, 61-75.
- Roos, J., Roos. G., Dragonetti, C. y Edvinsson, L. (1997). *Capital Intelectual*. Barcelona: Editorial Paidós.

- Rodríguez, J.M. (2005). El Capital Intelectual como la diferencia entre los activos y los pasivos intangibles. *Aula Abierta*, 28.
- Simo, P. y García-Parra, M. (2004). Pasivos humanos: antítesis del capital intelectual. *Intangibles*, 4, 24-29.
- Stewart, T. (1997). *Intellectual Capital: the new wealth of organizations*. London: Nicolas Brealey Publishing.
- Sullivan, P.H. (1998). *Profiting from Intellectual Capital: extracting value from innovation*. New York: Wiley New York.
- Sveiby, K. (1997a). *The new organization wealth: managing and measuring intangible assets*. San Francisco: Bennett-Koehler.
- Sveiby, K. (1997b). The intangible assets monitor. *Journal of Human Resource Costing and Accounting*. 2(1), 73-97.
- Ventura, J. (1996). Análisis dinámico de la estrategia empresarial: un ensayo interdisciplinar.
- Viedma, J.M. (2007). In search of an Intellectual capital comprehensive theory. *Electronic Journal of Knowledge Management*, 5(2), 245-256.
- Yahoo. Finanzas. (2012). Portal de internet. En: <http://mx.finanzas.yahoo.com/>
- West, G.P. y DeCastro, J. (2001). The Achilles heel of firm strategy: resource weaknesses and distinctive inadequacies, *Journal of Management Studies*, 38(3), 417-442.
- Wu, A. (2005). The integration between balance scorecard and intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, 6(2), 267-284.