

DETERMINACIÓN DE LOS PASIVOS INTANGIBLES EN TRES EMPRESAS MEXICANAS

Área de investigación: Contabilidad

Anselmo Salvador Chávez Capó

Escuela de Negocios

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
México

anselmo.chavez@upaep.mx

María Josefina Rivero-Villar

Centro Interdisciplinario de Posgrados e Investigación

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
México

mariajosefina.rivero@upaep.mx

Tito Livio de la Torre Hidalgo

Escuela de Negocios

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
México

titolivio.delatorre@upaep.mx

XVIII
CONGRESO
INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA
ADMINISTRACIÓN
E
INFORMÁTICA



Octubre 2, 3 y 4 de 2013 ♦ Ciudad Universitaria ♦ México, D.F.



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

DETERMINACIÓN DE LOS PASIVOS INTANGIBLES EN TRES EMPRESAS MEXICANAS

Resumen

Actualmente las compañías dependen en gran parte de su desempeño, del uso que le dan a la información, donde las más exitosas compañías son aquellas que usan sus activos intangibles mejor y más rápido (Bontis, Dragonetti, Jacobsen y Roos, 1999), este desempeño sobresaliente, se encuentra relacionado con el uso de activos intangibles que no se ven reflejados en los reportes tradicionales y la posibilidad de que generen valor en el futuro, lo cual se ha catalogado como Capital Intelectual, Annie Brooking (1997) se refiere a él como la combinación de activos inmateriales que permite funcionar a la empresa. En contraparte Harvey y Lusch (1999) señalan que considerando que por cada activo intangible presentado en el Balance Intelectual, debe de presentarse su correspondiente pasivo o capital intangible. Caddy (2002) señaló que la existencia de pasivos intelectuales fue aseverada al correlacionar estos eventos noticiosos negativos a los movimientos en el mercado de acciones de la empresa en muchos casos el precio de la acción descendió, sin embargo en otros casos su precio no se vio afectado. En México las pruebas empíricas en relación a éste no han sido efectuadas a gran escala, su determinación en tres empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores coadyuvaran a su medición y estudio.



DETERMINACIÓN DE LOS PASIVOS INTANGIBLES EN TRES EMPRESAS MEXICANAS

1. INTRODUCCIÓN

El concepto de sociedad del conocimiento, se ha consolidado paulatinamente en los entornos tanto académico como profesional, al comprobarse la importancia de la información como un factor toral en los procesos de transformación económica que sufren las entidades. En ella los conceptos como datos, información e innovación, se vinculan con las nuevas corrientes de desempeño en la organización, competencias, talento e innovación todas ellas expresiones relacionadas con la economía actual. Esto ha dado como resultado la denominada *era de los intangibles* donde los recursos más valiosos son aquellos que desarrollan a partir del conocimiento o que presentan una naturaleza intangible en base a la puesta en acción de la inteligencia (Bueno, 2008).

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, 1997) que no siempre son codificables (Navas y Guerras, 1998).

Como ya se ha mencionado las actividades intangibles son las que crean de manera creciente, valor en la economía actual (Brooking 1996, Stewart 1997, Nevado y López 2002), lo cual se ve reflejado en el 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, Brooking, 1996, Edvinson y Malone, 1997; Stewart, 1997), el cual es consecuencia de un conjunto de activos de naturaleza, en su mayoría intangible, lo cual ha representado un reto ineludible para la alta dirección, la cual estaba acostumbrada a administrar los activos tangibles con criterios de eficacia, eficiencia o valor organizativo, medidos en términos de rentabilidad. Otra idea inherente a los activos intangibles es que a la incorporación del conocimiento a las distintas actividades empresariales y materializarse en recursos intangibles los mismos no están adecuadamente representados en la información contable.

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). Así mismo se debe considerar, como señalan Nevado y López (2002) que es muy importante determinar el valor del Capital Intelectual aunque no sea su valor exacto, sin embargo señalan que no existe un modelo único para su medición y valoración, debido a que la mayoría de los modelos desarrollados, van asociados a la estrategia corporativa que tenga la empresa, por lo tanto la



importancia con la que ponderen cada valor, por lo que cada organización establece los indicadores más convenientes para medirlos.

Para Edvinsson y Malone (1997) los activos son todo lo que posee una empresa y que tiene precio en términos de dinero y los divide en cuatro rubros, tres de ellos medibles en forma precisa como los circulantes representados en los inventarios, las cuentas por cobrar y el dinero en el banco, los fijos los cuales se presentan en forma de inmueble, planta y equipo y finalmente las inversiones como los bonos, así como las acciones de otra empresa y el cuarto impreciso, sin ser sujeto de medición, hasta que se venda, los activos intangibles.

Cañibano, et al (2002) señalan que los términos de capital intelectual y activos intangibles, se estarían refiriendo al mismo concepto, el punto discordante es que la palabra activos limita y condiciona la presencia de Flujos de Efectivo futuros y por lo tanto, a la posibilidad de su reconocimiento e identificación contable como elementos de los estados financieros, lo que no sucede con el capital intelectual.

Por lo tanto, el efecto de los activos intelectuales ha ganado importancia en el entorno corporativo mundial desde el punto de vista estratégico, sin embargo contabilizarlos en los estados financieros no ha sido posible entre otras razones por el criterio conservador de la profesión contable y a la inclinación de la misma hacia la confiabilidad más que a la relevancia (Abeysekera, 2003).

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.

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

Determinar los pasivos intangibles externos potenciales de las empresas, Soriana, Televisa y Wal-Mart en la categoría de información, durante el periodo marzo-diciembre 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 García Parra, Simo y Sallán (2006) persisten dos problemas sin resolver; el correspondiente a su medición y evaluación donde a pesar de contarse con alrededor de 42 metodologías (Sveiby, 2010) 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). 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), 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 (1997) 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 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 una perspectiva estratégica el capital intelectual es usado para crear y mejorar el valor organizacional y su éxito requiere que se cuente con él, así como la habilidad gestionar este recurso escaso que es controlado por la compañía (Chen, Zhu & Yuan, 2004).

3.2 Activos Intangibles

Meljam et al. (2007). Mencionan que no existe una definición única de lo que se puede considerar como activos intangibles, debido a que no tiene una construcción sólida debido a que se encuentra soportada por un conjunto de elementos que se encuentran interrelacionados y que son de difícil cuantificación, por otra parte su clasificación tampoco se ha estandarizado, debido a que diversas disciplinas se han interesado en su estudio, por lo que tiene diversas acepciones activos intangibles, capital intangible, recursos intangibles, capital intelectual, propiedad intelectual.

La primera mención que se tiene de ellos con una aplicación empresarial se encuentra en el año 1986 y se le atribuye a Dickse 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.

West y DeCastro (2001), impulsan 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. 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.



Lo que llama más la atención es que el mercado ha reconocido el valor del conocimiento y otros factores invisibles a lo largo de su historia en el proceso de creación de valor de las organizaciones, es por esto que es muy común encontrar valuada a una organización en un valor mayor al que sus activos netos podrían justificar, como consecuencia precisamente de esos componentes invisibles, de la misma manera algunas empresas se encuentran por debajo de su valor en libros, lo que sugiere la presencia de pasivos intangibles (Bueno 2006).

3.3 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. Caddy (2000) señala que siguiendo la teoría contable, que señala que el Activo es igual al Pasivo más el Capital dentro de un sistema de costos históricos, la obtención del Capital se podría derivar, restando al Activo el Pasivo,



por lo tanto se podrían balancear los libros del Capital Intelectual al transpolar esta operación al concepto de Capital Intelectual aplicando la siguiente ecuación:

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

Al efecto, Andriessen y Tissen (2000), elaboraron un sistema de evaluación y gestión estratégica, acotando las variables según su valor agregado, competitividad, potencial, sostenibilidad.

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 y 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 2).

Tabla 2: 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	Contrataciones congeladas Reducción de personal Baja de adquisiciones por división Programa de eliminación de bonos



Promoción con la política de “dentro”	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 explotarlas a su favor, los accionistas y clientes también actúan en función de ellas, siendo en ambos casos la causa de potenciales pasivos intangibles.

5. 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 (Tabla 3)

Tabla 3. 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. 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 pérdidas en el valor de sus acciones. Al efecto se seleccionaron tres empresas que pasaron estas situaciones, Soriana por las acusaciones de las tarjetas de prepago compradas por el Partido Revolucionario Institucional (PRI), Televisa con el surgimiento del #yosoy132 y la campaña de desprestigio en que se vio envuelta y Wal mart por los alegatos de corrupcio a funcionarios mexicanos para continuar su crecimiento.

6. RESULTADOS OBTENIDOS

6.1 Televisa S.A

La acción de Televisa no presenta ninguna anomalía relacionada con los acontecimiento 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 del surgimiento del grupo, en relación con el día anterior, el valor de la acción paso 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 #Yo soy132 se manifestaron pacíficamente frente a las instalaciones de la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel) entonces el valor paso a ser de 19.03, perdiendo cerca del 6.58%, otro evento que afecto 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 (Tabla 4)

Tabla 4
Concentrado de información del mercado bursátil para Televisa
(Marzo-septiembre de 2012)

Fecha	Información	Clasificación	Precio
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 "Archivos de computadora vinculan	Negativa	19.50



	tratos sucios de televisión al favorito a la presidencia de México", publicado en el diario británico The Guardian y generó diversas posturas, hasta convertirse en Trend Topic.		
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 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. El comportamiento de la acción ha presentado a partir de los eventos señalados mostro un comportamiento positivo (Figura1)



Figura 1
Grupo Televisa S.A.
Gráfico histórico comparativo
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. 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 lavado de dinero (Tabla 5)

Tabla 5
Concentrado de información del mercado bursátil Wal-Mart
(Marzo-septiembre de 2012)

Fecha	Información	Clasificación
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. "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.	Negativa
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
Abril 23	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
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
Abril 23	El gobierno federal aclaró que no ha observado ningún indicio de participación de funcionarios federales en las presuntas prácticas de soborno realizadas por la empresa entre 2003 y 2005.	Negativa
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 The New York Times.	Negativa

Fuente: elaboración propia con datos de Inforsel (2012)

A mediados de diciembre 2012 se encontraba en promedio un 0.5% abajo de su valor máximo presentado en el mes de abril, justo antes de los alegatos de corrupción presentada en los medios contra la compañía (Figura 2)



Figura 2
Comportamiento acción de Wal-Mart-México en relación con las acusaciones



Fuente: Yahoo Finanzas (2013)

6.3 Soriana de México S.A.

Una semana antes de la realización de las elecciones presidenciales del 2012, se presentaron una serie de denuncias por parte del vocero del Partido de la Revolución Democrática (PRD) acusando a la empresa comercializadora Soriana de haber vendido al Partido Revolucionario Institucional (PRI) tarjetas pre-pagadas, que eventualmente servirían para la compra de votos, estos alegatos alcanzaron niveles que afectaron la percepción de los inversionistas con respecto al desempeño de la compañía, los involucrados negaron los hechos, después de las denuncias y la investigación correspondiente, cuatro meses después, las autoridades electorales concluyeron que las quejas presentadas por los partidos políticos eran infundadas, por lo que no había delito que perseguir (Tabla 6).

Tabla 6
Concentrado de información del mercado bursátil Soriana
(Julio-Diciembre de 2012)

Fecha	Información	Clasificación
Diciembre 12	Tras cuatro meses de investigación, la Unidad de Fiscalización de los Recursos de los Partidos Políticos (UFRPP) del Instituto Federal Electoral (IFE) concluyó sus investigaciones en torno a las denuncias presentadas por el PAN y el PRD en los casos Monex y Soriana y en ambos casos concluyo infundadas las quejas presentadas por dichos partidos contra la denominada coalición Compromiso por México encabezada por Enrique Peña Nieto	Positiva
Julio 12	La Fiscalía Especializada para la Atención de Delitos	Negativa



	Electorales (Fepade) solicitó a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) información relacionada con el banco Monex, Grupo Comercial Inizzio, Comercializadora Epfra y Soriana para esclarecer el presunto financiamiento ilícito para la compra de votos en favor del PRI, relacionada con la elección presidencial vía la emisión de tarjetas.	
Julio 06	Se exponen 3,500 tarjetas de la compañía, con las cuales se asegura que se compraron votos para la elección presidencial de México	Negativa
Julio 4	En menos de 24 horas, dos sucursales de Soriana en Ixtapalapa fueron clausuradas. Según representantes de la empresa, el cierre se debió al incumplimiento en materia de protección civil. Sin embargo, las acciones levantaron sospechas por el contexto de escándalo que estaba viviendo dicha compañía. También el 4 de julio Anonymous hackeó la página de Soriana, como represalia por haberse prestado, presuntamente, a actividades antidemocráticas.	Negativa
Julio 3	Miguel Ángel Osorio Chong, secretario de Organización del Comité Ejecutivo Nacional del PRI, negó que su partido hubiera utilizado monederos electrónicos para comprar votos, negando las acusaciones por el reparto de tarjetas Soriana como recurso proselitista.	Negativa
Julio 3	La Organización Soriana no llevó a cabo la emisión o venta especial de monederos electrónicos o tarjetas de regalo para organizaciones o partidos políticos, dijo Humberto Fayad Wolff, director Comercial Corporativo de la cadena de autoservicios,	Negativa
Julio 3	La empresa emitió un comunicado de prensa con fecha 3 de julio en donde aclaraba que las tarjetas en cuestión no funcionaban como dinero en efectivo y aseguró pertenecían “a un programa de beneficios que buscan fidelidad al cliente a través de ofrecer descuentos y promociones al trabajador (de la CTM) al realizar sus compras”.	Negativa
Julio 2	Se muestran videos evidenciando presuntas compras de pánico en tiendas Soriana invadieron las redes sociales y los medios de comunicación. En los videos personas atestiguaban que las habían recibido a cambio de su voto por Enrique Peña Nieto y se revelaba que los monederos electrónicos contaban con montos distintos de 500, 700 y mil pesos.	Negativa
Julio 1°	El coordinador de campaña del PRD, Ricardo Monreal denunció que tarjetas de Soriana habían sido regaladas a los electores a cambio de su voto por el partido tricolor. Argumentó que el nexos con el PRI era evidente ya que las tarjetas tenían el logotipo de la CTM.	Negativa

Fuente: elaboración propia con datos de Inforsel (2012) y Reporte Indigo

El efecto en el valor de mercado de la acción fue relevante, la cadena de supermercados registró una pérdida de 414 millones de dólares, por la supuesta compra de votos en la que participo la tienda de autoservicios, lo que ocasiono mucho nerviosismo en los inversionistas, ya que las acciones perdieron un 7.39% en el mercado accionario, al pasar su valor de 41.59 a 38.54 en nueve días. (Figura 3)



Figura 3
Comportamiento acción de Soriana en relación con las acusaciones



Fuente: Yahoo Finanzas (2013)

Se considera que Soriana sufrió un efecto similar al de Walmart, donde los inversionistas adoptaron una conducta cautelosa ante el comportamiento de la compañía en el supuesto actuar en un tema político electoral.

7. 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 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.

Por su parte Soriana esta está obligada ahora colaborar con autoridades como la Fiscalía Especializada para la Atención de Delitos Electorales por ejemplo y asume daños de imagen, marca así como de reputación.

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

Los resultados presentados por las empresas al final del año fueron mixtos mientras Soriana y Televisa ganaban al final del 2012 el 24% Wal mart perdía un 0.50% esto es la acción no había alcanzado el precio máximo que tenía en el mes de abril, cuando se inicio el escandalo.

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.



8. REFERENCIAS

- Abeyssekera, I. (2003). Accounting for intellectual assets and liabilities. *Journal of Human Resources Costing and Accounting*, 7(3), 7-14.
- Andriessen, D. (2004). "IC valuation and measurement: classifying the state of art". *Journal of Intellectual Capital*, vol. 5, num. 2, pp. 230-242.
- 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*. USA: International Thomson Business Press.
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an exploratory study that develops measure and models. *Management Decision*, 36(2), 63-76.
- Bueno, E. (2008). La sociedad del conocimiento: una realidad inacabada. En J. Micheli, E. Medellín, A. Hidalgo y J. Jasso (Eds.) *Conocimiento e innovación: retos de la gestión empresarial*. (pp. 25-55). Madrid, España: Ed. Plaza y Valdez.
- Bueno, E. (1996). Organización de empresas: estructura, procesos y modelos. Madrid: Pirámide.
- Caddy, I. (2002). Issues concerning intellectual capital metrics and measurements of intellectual capital. *Singapore Management Review*. 24(3), pp 77-88
- Caddy, I. (2000) Intellectual capital, recognizing both assets and liabilities. *Journal of Intellectual Capital*. 1(22), pp 129-146
- Canibaño, L., Sánchez, P., García-Ayuso, M. y Chaminade, C. (2005). Directrices para la gestión y la difusión de la información sobre intangibles: informe de capital intelectual (guidelines for managing and reporting on intangibles: intellectual capital report). *Lecturas sobre Intangibles y Capital Intelectual en Canibaño, L. y Sánchez, P. (Eds.)*. pp. 237-273.
- Chen, J., Zhu, y Yuan, H. (2004). Measuring intellectual capital: a new model and empirical study. *Journal of Intellectual Capital*. 5(1), pp 195-212.
- Edvinsson, L. y Malone, M.S. (1997). *Intellectual capital: realizing your company's true value by finding 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. y Sallan, J.M. (2006). La evolución del capital intelectual y las nuevas corrientes. *Intangible Assets*, 2(3), 277-307.
- García-Parra, M.; Simo, P.; Mundet, J. y Guzmán, J. (2004). Intangible Assets and liabilities. *Intangible Capital*. 0(3), 70-86.
- Grant, R. M. (1996). *Dirección estratégica: conceptos técnicas y aplicaciones*. Madrid, España: Civitas.
- Harvey, M., Lusch, R y Richey, G. (2002). Cascading negative markets signals: A case history. *American Business Review*. 20(2), 67-79.
- Harvey, M. y Lusch, R. (1999). Balancing the intellectual capital books: intangible liabilities. *European Management Journal*, 17(1)85-92.
- Infosel (2012). Base de datos. En: <http://www.infosel.com.mx/>
- Itami, H y Roehl, T. (1987). *Mobilizing invisibles assets*. USA: First Harvard 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.
- 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.
- Meljam, S., Reverah, B., Cruz, Yaneli., Romero, N., Salazar., Ramos, H. (2007). *Valuación y Reconocimiento de Activos Intangibles*. México: Ed. IMEF.
- Molbjerg-Jorgensen, K. (2006). Conceptualising intellectual capital as a language game and power. *Journal of Intellectual Capital*, 7(1), 78-92.
- Nomen, E. (2005). *Valor razonable de los activos intangibles*. España: Deusto
- Navas, J.E. y Guerras, L.A. (1998). *La dirección estratégica de la empresa: teorías y aplicaciones*. Madrid: Civitas.
- Nevado, D. y López V.R. *El capital Intelectual: valoración y medición*. Madrid: Financial Times Prentice Hall.
- Reporte indigo , (2013). Soriana Bajo fuego, recuperado el 2 de mayo de 2013de: <http://www.reporteindigo.com/reporte/mexico/soriana-bajo-fuego>
- Roos, J., Roos. G., Dragonetti, C. y Edvinsson, L. (1997). *Capital Intelectual*. Barcelona: Editorial Paidós.
- Simo, P. y García-Parra, M. (2004). Pasivos humanos: antítesis del capital intelectual. *Intangibles*, 4, 24-29.
- Sveiby, K.E. (2010).). Methods for measuring intangible assets. Recuperado el 24 de abril de 2013 de www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.html.
- Sveiby, K. (1997). *The new organization wealth: managing and measuring intangible assets*. San Francisco: Bernett-Koehler.
- 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.
- Ventura, J. (1998). “Recursos y capacidades: implicaciones para el análisis estratégico”. Ponencia VIII Congreso Nacional de ACEDE, Septiembre, pp. 218-232.
- Yahoo. Finanzas. (2012). Portal de internet. En: <http://mx.finanzas.yahoo.com/>
- Yahoo. Finanzas. (2013). Portal de internet. En: <http://mx.finanzas.yahoo.com/>
- West, G.P. y De Castro, 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.

