



# Un impulso a la revelación del capital intelectual de las empresas

**Isidoro Guzmán Raja**

*Profesor titular del Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas.  
Universidad Politécnica de Cartagena*

[isidoro.guzman@upct.es](mailto:isidoro.guzman@upct.es) | <https://orcid.org/0000-0001-8208-3433>

**Manuela Guzmán Raja**

*Doctora en Administración y Dirección de Empresas.  
Universidad Politécnica de Cartagena*

[manoli.guzman@upct.es](mailto:manoli.guzman@upct.es)

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Santiago Durán Domínguez, don Pablo de Andrés Alonso, doña Silvia Gómez Ansón, don Francisco Javier Martínez García, doña Araceli Mora Enguidanos, doña Esther Ortiz Martínez y don José Pla Barber.

## Extracto

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la relevación de información del *capital intelectual* de las empresas como elemento capaz de generar ventajas competitivas que fortalecen su actuación en el mercado, y forjan su capacidad para mantener beneficios sostenidos en el futuro. En este sentido, a partir del análisis del concepto de *capital intelectual* en sus diferentes acepciones, se establece su relación con el vigente modelo contable, que encuadra dicho concepto dentro de la categoría de *activos intangibles*, a pesar de lo cual se observan severas restricciones para su activación, lo que se traduce en una deficiente información sobre este tipo de recursos estratégicos en los estados financieros de las compañías, y su consecuente falta de utilidad para los inversores y directivos, aunque la propia normativa contable establece pautas para poder incluir este tipo de información.

En el contexto descrito, y al amparo de la reciente legislación en materia de secretos empresariales, cuyo objetivo básico es servir de soporte jurídico para animar y reforzar la innovación empresarial, en el estudio se propone la adopción de un modelo informativo específico sobre el *capital intelectual* de las empresas, con el fin de cuantificar su creación de valor en términos de flujo de efectivo.

**Palabras clave:** capital intelectual; activos del conocimiento; activos intangibles.

Fecha de entrada: 01-06-2020 / Fecha de aceptación: 18-09-2020

**Cómo citar:** Guzmán Raja, I. y Guzmán Raja, M. (2021). Un impulso a la revelación del capital intelectual de las empresas. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 456, 179-204.





# A boost to the revelation of the intellectual capital of companies

Isidoro Guzmán Raja

Manuela Guzmán Raja

## Abstract

The objective of this work is to analyze the revelation of information of the intellectual capital of companies, as a capable element of generating competitive advantages that strengthen their performance in the market and forge their ability to maintain sustained profits in the future. In this sense, based on the analysis of the concept of intellectual capital in its different meanings, its relationship with the current accountant model is established, what frames the previous concept within the category of intangible assets, despite severe restrictions for its activation. The mentioned situation results in a poor information on this type of strategic resources in the financial statements of companies, and its consequent lack of utility for investors and managers, although the accountant regulations themselves establish guidelines to be able to include this type of information.

In the context described, and under the protection of the recent legislation on business secrets, whose basic objective is to serve as legal support to encourage and reinforce business innovation, the study proposes the adoption of a specific informative model about the intellectual capital of companies, in order to quantify their value creation in terms of cash flow.

**Keywords:** intellectual capital; knowledge assets; intangible assets.

**Citation:** Guzmán Raja, I. y Guzmán Raja, M. (2021). Un impulso a la revelación del capital intelectual de las empresas. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 456, 179-204.





## Sumario

1. Introducción
  2. La innovación en el capital intelectual: concepto y relación
    - 2.1. El concepto de innovación
    - 2.2. La protección de la innovación en el ordenamiento jurídico español: la Ley de secretos empresariales
  3. Perspectiva contable del capital intelectual: una propuesta de revelación de información
    - 3.1. La contabilidad tradicional y la relevación de información
    - 3.2. Una alternativa a la revelación de información financiera y creación de valor: el Informe de Recursos Estratégicos y Consecuencias
    - 3.3. La creación de valor bajo el enfoque del IREC
  4. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

## 1. Introducción

Uno de los principales factores que puede garantizar la supervivencia de las empresas se sustenta en sus inversiones en el *capital intelectual*, las cuales evidencian su capacidad para la obtención de ventajas competitivas en un mercado cada vez más complejo, sujeto al riesgo de posibles prácticas desleales como consecuencia de la globalización, el aumento del uso de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, y el alargamiento de la cadena de suministros, entre otras cuestiones.

El término de *capital intelectual*, utilizado generalmente en la gestión empresarial y en la esfera legal, ha sido objeto de diversas denominaciones, tales como, entre otras, la de *activos del conocimiento* empleada por los economistas, o la de *activos intangibles* acuñada por los contables (Lev, 2003), por lo que conviene precisar su delimitación en aras de una ordenada comprensión de su significado.

Aunque son diversas las definiciones del término *capital intelectual*, el mismo puede identificarse como la combinación e interacción directa entre el capital humano, el capital estructural y el capital relacional (De la Hoz *et al.*, 2017). En este sentido, el *capital humano* atañe a las actitudes, aptitudes y capacidades de los directivos y empleados de la empresa, correspondiendo al *capital estructural* el conocimiento que la empresa ha podido internalizar y que permanece en la propia organización, incluso tras la jubilación de sus empleados, mientras que el *capital relacional* se refiere al valor que para una empresa tiene el conjunto de relaciones que mantiene con el exterior (De la Hoz *et al.*, 2017; Martos *et al.*, 2008; Sánchez Medina *et al.*, 2007).

Para entender de una manera más amable el concepto complejo al que nos referimos, Edvinsson y Malone (1999) proponen la siguiente ficción:

[...] Una corporación es como un árbol. Hay una parte visible, las hojas, ramas y frutos, y otra que está oculta, las raíces. Si solamente nos preocupamos por recoger las frutas y tener las ramas y hojas en buen estado, olvidando las raíces, el árbol puede morir. Para que el árbol crezca y continúe dando frutos, las raíces deben estar sanas y nutridas. Esto también es válido para las empresas: si solo nos preocupamos de los resultados financieros e ignoramos los valores ocultos, la empresa no sobrevivirá en el largo plazo.

Si transportamos esta ficción al campo de la empresa, es fácil identificar que los frutos son los resultados que proceden del capital financiero, mientras que las raíces son el *capital intelectual*, por lo que las actuaciones de los directivos no deberían concentrarse solo en la cuenta de resultados, ignorando los valores escondidos, porque en ese caso la com-

pañía no subsistirá en el largo plazo. Incluso Edvinsson y Malone (1997) llegan a afirmar que el *capital intelectual* representa la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros de la empresa, no constituyendo «una partida del activo, sino que es una partida del pasivo, pues se toma prestada de los interesados, es decir, los clientes, empleados...etc.».

En el contexto descrito, la gestión del *capital intelectual*, soportado en activos sin sustancia física, se muestra como una tarea de especial relevancia para la empresa, a fin de garantizar su sostenibilidad, lo que de alguna manera tiene una relación directa con el cumplimiento del principio contable de empresa en funcionamiento recogido en la legislación contable, el cual presupone que «la gestión de la empresa continuará en un futuro previsible...» (Plan General de Contabilidad 2007, Parte 1.ª, Principios contables [RD 1643/2007, de 16 de noviembre] –en adelante PGC 2007–).

Por otra parte, la normativa contable señala que el *inmovilizado intangible* recoge aquellos «activos no monetarios sin apariencia física susceptibles de valoración económica», pudiendo distinguirse a partir de dicha conceptualización dos categorías (gráfico 1) según el siguiente detalle:

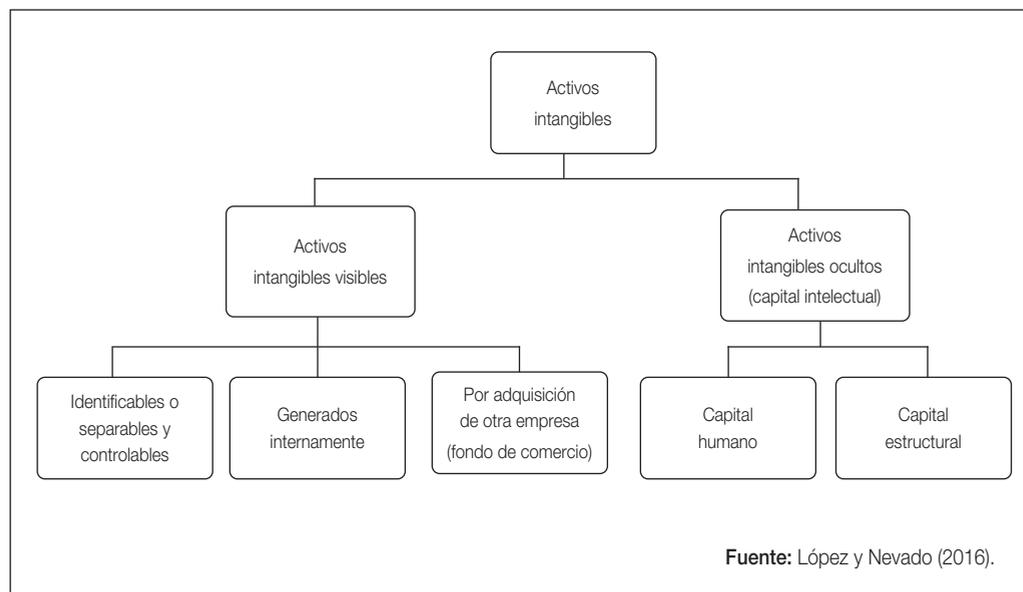
- Categoría 1: Recoge los denominados *activos intangibles visibles*, que en todo caso se registran en los estados financieros de la empresa, y que están representados por aquellos elementos que son identificables o separables y controlables, pudiendo ser adquiridos a terceros o generados internamente. Ejemplo de este tipo de elementos patrimoniales son los derechos de propiedad industrial, la propiedad intelectual, las franquicias y los gastos de investigación y desarrollo, además del fondo de comercio, que si bien no es identificable *a priori*, la norma contable prescribe su obligatorio registro cuando la compañía sea objeto de una combinación de negocios<sup>1</sup>.
- Categoría 2: Aglutina los llamados *activos intangibles ocultos*, es decir, aquellos que la contabilidad no registra en los estados financieros, y que tienen la cualidad de no ser identificables o separables, reconociéndose como tales los generados internamente por la empresa, que generalmente se dividen en *capital humano* y *capital estructural* (Skandia, 1995)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Respecto al reconocimiento y valoración del *fondo de comercio*, la normativa contable señala lo siguiente:

Es el exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios sobre el correspondiente valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos. En consecuencia, *el fondo de comercio solo se reconocerá cuando haya sido adquirido a título oneroso*, y corresponda a los beneficios económicos futuros procedentes de activos que no han podido ser identificados individualmente y reconocidos por separado (PGC 2007, Parte 5.ª, Definiciones y relaciones contables. Cuenta 204). (Cursiva añadida).

<sup>2</sup> A diferencia de otros enfoques, el modelo Skandia Navigator no considera expresamente el término de capital relacional.

Gráfico 1. Clasificación de los activos intangibles



Resulta evidente que la identificación y valoración del *capital intelectual* se presenta como una cuestión de especial relevancia para cualquier empresa y, en este aspecto, sería muy conveniente la creación de un inventario de *activos intangibles* con el fin de identificar los que posee la compañía, y documentar, en su caso, aquellos otros que puedan no estar registrados, aplicando para ello los procedimientos necesarios (documentos escritos o audiovisuales, e inscripciones contables), al tiempo de realizar las acciones oportunas para su adecuada protección, con el fin de evitar copia, plagio o uso indebido sin autorización expresa (OEPM, 2012).

Tras lo expuesto debemos precisar que, a los efectos del presente trabajo, el concepto de *capital intelectual* se asimila al de *activos intangibles ocultos*, que se identifican por la triple cualidad de carecer de sustancia física, generar ventajas competitivas y no estar activados en el balance, y que por tanto equivaldrían desde un punto de vista cuantitativo a la diferencia entre el valor de mercado de la empresa y su valoración contable en términos de principios de contabilidad generalmente aceptados (López y Nevado, 2016).

El resto del trabajo se estructura de la siguiente forma: en el epígrafe 2 se delimita, en primer lugar, el concepto de innovación a partir de su relación con el *capital intelectual*, y posteriormente se analiza su protección de acuerdo con la normativa vigente, con especial referencia a la Ley de secretos empresariales, de reciente publicación. El epígrafe tercero analiza la normativa contable desde la perspectiva de la política de prohibiciones en cuanto

a la activación de activos intangibles y sus repercusiones sobre los usuarios de la información financiera, al tiempo de buscar soluciones para procurar la producción de información alternativa con la relevancia necesaria. Por último, el epígrafe cuarto recoge las principales conclusiones del trabajo.

## 2. La innovación en el capital intelectual: concepto y relación

### 2.1. El concepto de innovación

La innovación es un término complejo que puede abordarse desde diversas perspectivas, tales como la mejora de los sistemas de gestión, la implementación de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), la reorganización de los recursos humanos, o los procesos de producción de productos o servicios, aspectos todos ellos que han derivado en una cierta falta de claridad sobre la delimitación del propio concepto.

El término innovar proviene del latín *innovare*, y se relaciona con cambios o alteraciones de las cosas introduciendo novedades (Medina y Espinosa, 1994), remontándose sus reminiscencias al siglo XVIII, cuando Adam Smith (1776) reconocía los beneficios de la división del trabajo como elemento propiciador de la mejora de las facultades de producción y, posteriormente, a comienzos del siglo XIX, Ricardo (1817) se hacía eco de los descubrimientos científicos como ejes vertebradores de las mejoras en la producción. Ya en el siglo XX, Schumpeter (1935) se refiere a la innovación sin una definición precisa del término, haciendo referencia genérica a la misma al considerar determinadas actuaciones de la empresa sobre los productos o procesos, como el uso de nuevas fuentes de materias primas, la introducción de nuevos productos en el mercado, las diferentes formas de comercialización o la incorporación de métodos de producción no experimentados (Formichella, 2005).

Entre los autores que han definido la innovación encontramos la propuesta de Freeman (1974), quien la conceptualiza como «el proceso de integración de la tecnología existente y los inventos para crear o mejorar un producto, un proceso o un sistema», señalando Drucker (1985) que la innovación es «el medio con el cual explotar el cambio como una oportunidad para un negocio diferente...», mientras que Trillo y Pedraza (2007) afirman que «constituye un activo intangible, algo más que mero conocimiento, que influye directamente en el *capital intelectual* de la empresa, y por tanto en la creación de valor de la misma...». La Comisión Europea (2003) también se ha pronunciado sobre dicho concepto, indicando que «la innovación consiste en producir, asimilar y explotar con éxito la novedad en los ámbitos económico y social».

En síntesis, las anteriores definiciones coinciden en que la innovación radica en la creación o mejora de algún producto o conocimiento técnico, que produce una oportunidad o ventaja para el mercado, por lo que se puede considerar dentro del *capital intelectual* de

las empresas, tal y como reconocen los diferentes modelos que analizan dicho concepto (Trillo y Pedraza, 2007). No obstante, conviene precisar que los inventos en sí mismos no conllevan de forma directa la innovación, dado que muchos de ellos son desconocidos al no ser sometidos a procesos de comercialización, por lo que el invento debe someterse a un proceso de socialización para que sea capaz de generar ventajas competitivas en los mercados, pasando así a ser considerado una innovación como tal.

Con base en todo lo anterior, se podría afirmar que el componente habitual de la innovación está directamente relacionado con los términos de progreso, avance y mejora continuos, y, en ese sentido, las empresas que desisten de ser innovadoras ponen su supervivencia en peligro, dado que sus competidores les recortarán su cuota de mercado si no están dispuestas a invertir en factores que les reporten ventajas competitivas, como pueden ser las derivadas de sus nuevos productos, o mediante cambios en procesos para producir más barato y más rápido.

Se pueden distinguir una gran diversidad de tipos de innovación, entre los cuales se encuentran los propios modelos de negocio, las alianzas estratégicas o los procesos clave y de soporte al negocio, así como la relacionada con productos, servicios, canales de distribución, marca y experiencia de usuario (Barba, 2012), enfatizando Freeman (1974) que en una gran mayoría de casos de empresas innovadoras, el éxito se ha producido cuando estas se preocupan por determinar las exigencias y requerimientos futuros del mercado.

## 2.2. La protección de la innovación en el ordenamiento jurídico español: la Ley de secretos empresariales

Las innovaciones suponen «la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar del trabajo o las relaciones exteriores» (OCDE y EUROSTAT, 2005), por lo que se puede afirmar con un alto grado de probabilidad que dentro del *capital intelectual* de las empresas se encuentran los *activos ocultos* de mayor relevancia, cuya gestión se muestra especialmente importante, tanto desde el punto de vista de su rentabilización, como desde la perspectiva de su protección ante la posible existencia de prácticas desleales.

Sin embargo, la falta de un ordenamiento jurídico acorde a la protección del *capital intelectual* puede tener efectos negativos, al propiciar cierta reticencia en el tejido empresarial para invertir en innovación, impidiendo por tanto «que los secretos empresariales puedan liberar su potencial como estímulos del crecimiento económico y del empleo», de lo que se deduce, *a contrario sensu*, que «una seguridad jurídica reforzada contribuiría a aumentar el valor de las innovaciones que las organizaciones tratan de proteger como secretos empresariales, ya que se reduciría el riesgo de apropiación indebida» (Ley de secretos empresariales, 2019, Introducción –en adelante LSE–).

En este sentido, según la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) (2012), la protección de un activo intangible «supone tomar medidas o emprender acciones encaminadas a evitar su pérdida y a disuadir, prevenir e impedir su copia, su utilización indebida o su rentabilización ilegítima por parte de terceros», proponiendo la siguiente clasificación de las innovaciones desde el punto de vista de su salvaguarda:

- **Innovaciones tecnológicas**, relacionadas con nuevos productos o procedimientos de fabricación.
- **Innovaciones de diseño estético** de un producto (sin cambio tecnológico).
- **Innovaciones de imagen** corporativa o de producto.
- **Innovaciones de modelo de negocio**, de tipo organizativo, administrativo o de gestión.

Desde el punto de vista de la protección jurídica, las innovaciones tecnológicas, de diseño e imagen se pueden preservar a través de los Registros de la Propiedad Industrial en España, mientras que la innovación en el modelo de negocio únicamente es protegible si se adopta la figura del «secreto empresarial»<sup>3</sup>.

Abundando en los conceptos de innovación anteriormente expuestos, los derechos de propiedad industrial nacen con el registro, en el sentido de que es titular del derecho quien primero lo realiza, para lo cual debe presentarse la correspondiente documentación ante la OEPM, dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, cuya operatoria está centralizada a nivel nacional en Madrid; en cuanto a los derechos de propiedad intelectual, los mismos corresponden al autor de la obra, sin que en este caso sea necesario realizar ningún tipo de registro para su protección, aunque, no obstante, se podría arbitrar su inscripción en los Registros de la Propiedad Intelectual, dependientes del Ministerio de Cultura, que operan de forma descentralizada a través de sus oficinas en las distintas capitales de provincia españolas<sup>4</sup>.

En cuanto a la protección de los secretos empresariales, identificados básicamente por la tenencia por parte de las empresas innovadoras de informaciones valiosas de carácter técnico, comercial o estratégico, en España no existía hasta hace relativamente poco tiempo ninguna norma específica a tal fin, aunque, no obstante, su difusión fraudulenta se calificaba como competencia desleal, estando tipificada en la Ley 3/1991, de Competencia Desleal, que en su artículo 13.1, referido a la violación de secretos, consideraba desleal «la

<sup>3</sup> Con la excepción de Estados Unidos bajo la premisa de considerarse una «invención» (OEPM, 2012).

<sup>4</sup> Los dominios de internet no se consideran propiedad intelectual ni industrial, puesto que al comprarlos al organismo correspondiente se adquiere en exclusiva su uso, aunque, no obstante, si la empresa considera que puede asimilarse a un diseño distintivo, sería conveniente su registro como «marca» para su adecuada protección (OEPM, 2012).

divulgación o explotación, sin autorización de su titular, de secretos industriales o de cualquier otra especie de secretos empresariales a los que se haya tenido acceso...»<sup>5</sup>.

Asimismo, la protección del secreto empresarial se encuentra recogida en el Código Penal, y más concretamente en la sección 3.<sup>a</sup> del capítulo XI concerniente a «Los delitos relativos al mercado y a los consumidores», señalando el artículo 278.1 que:

El que, para descubrir un secreto de empresa se apoderare por cualquier medio de datos, documentos escritos o electrónicos, soportes informáticos u otros objetos que se refieran al mismo, o empleare alguno de los medios o instrumentos señalados en el apartado 1 del artículo 197<sup>6</sup>, será castigado con la pena de prisión de dos a cuatro años y multa de doce a veinticuatro meses.

Se eleva la pena de prisión de 3 a 5 años en el que caso de difusión, revelación o cesión a terceros de los secretos empresariales correspondientes (art. 279 Código Penal). En síntesis, la normativa reseñada tenía como cometido proteger a las empresas ante conductas delictivas que pudieran atacar directamente sus activos estratégicos, lo que en definitiva se podría traducir en una pérdida de competitividad en el mercado.

A la situación descrita no ha sido ajena la doctrina jurídica internacional y, en este sentido, tras diversos esfuerzos legislativos previos, la Unión Europea ha tomado postura sobre la revelación ilegítima de secretos empresariales mediante la aprobación de la Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas, norma que a la postre ha obligado al legislador español a la aprobación de la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, que de esta manera cubre de forma más precisa estos activos intangibles, de especial relevancia para las empresas con vistas a su actuación en el mercado.

---

<sup>5</sup> La disposición adicional 2.<sup>a</sup> de la LSE ha modificado la redacción de este artículo para precisar que actuará como ley especial respecto a la previsión que en su día hizo la Ley 3/1991, habiendo quedado redactado el mismo en los términos siguientes: «se considera desleal la violación de secretos empresariales, que se regirá por lo dispuesto en la legislación de secretos empresariales».

<sup>6</sup> El artículo 197.1 del Código Penal señala lo siguiente:

El que, para descubrir los secretos o vulnerar la intimidad de otro, sin su consentimiento, se apodere de sus papeles, cartas, mensajes de correo electrónico o cualesquiera otros documentos o efectos personales, intercepte sus telecomunicaciones o utilice artificios técnicos de escucha, transmisión, grabación o reproducción del sonido o de la imagen, o de cualquier otra señal de comunicación, será castigado con las penas de prisión de uno a cuatro años y multa de doce a veinticuatro meses.

La citada legislación define el concepto de *secreto empresarial* en los términos siguientes (art. 1 LSE):

A efectos de esta ley, se considera secreto empresarial cualquier información o conocimiento, incluido el tecnológico, científico, industrial, comercial, organizativo o financiero, que reúna las siguientes condiciones:

- a) Ser secreto, en el sentido de que, en su conjunto o en la configuración y reunión precisas de sus componentes, no es generalmente conocido por las personas pertenecientes a los círculos en que normalmente se utilice el tipo de información o conocimiento en cuestión, ni fácilmente accesible para ellas;
- b) tener un valor empresarial, ya sea real o potencial, precisamente por ser secreto, y
- c) haber sido objeto de medidas razonables por parte de su titular para mantenerlo en secreto<sup>7</sup>.

Estos tres requisitos son los que establece también la Directiva europea anteriormente citada, eliminando así las notables diferencias existentes entre las legislaciones de los distintos países europeos. En este sentido, la normativa pone de manifiesto que para que las empresas puedan hacer valer sus derechos ante los tribunales, estarán obligadas a demostrar que disponen de protocolos de protección no solo técnicos, sino también organizativos y jurídicos, para preservar esta información confidencial, ya que serán los jueces los que dictarán sentencia sobre la validez de las medidas adoptadas (El Economista, 2019).

De esta forma, la nueva normativa da visibilidad a la regulación de la protección de activos intangibles (marcas, patentes, así como otros derechos de propiedad industrial inscritos en registros públicos al efecto), considerando el incremento porcentual alusivo al valor de las entidades empresariales, que según los últimos estudios ha oscilado entre el 50 % y el 80 % del total de su valor (Expansión, 2019).

Además, esta ley se ocupa de la protección legal del otro tipo de intangibles, clave en la proyección del futuro empresarial, que no se registran contablemente y cuya valoración es secreta, tales, como metodologías, fórmulas, información sobre proveedores y clientes, entre otros, es decir, los secretos empresariales (Expansión, 2019), que no figuran como un derecho exclusivo, como sucede con las patentes registradas, no teniendo, por tanto, la empresa potestad para prohibir que un tercero haga uso indebido de su secreto empresarial si lo obtiene de forma lícita. Al respecto, el capítulo II de la LSE, referido a la «Obtención, utilización y revelación de secretos empresariales», tipifica las diferentes formas en que puede ser obtenido un secreto empresarial de forma lícita (art. 2.1 LSE):

---

<sup>7</sup> Del contenido de la LSE se deduce que la norma identifica el concepto de «secreto» con el de innovación, por lo que cabe inferir que la citada legislación regula la protección del capital intelectual en los términos definidos en el presente trabajo.

1. La obtención de la información constitutiva del secreto empresarial se considerará lícita cuando se realice por alguno de los medios siguientes:

- a) El descubrimiento o la creación independientes;
- b) La observación, estudio, desmontaje o ensayo de un producto u objeto que se haya puesto a disposición del público o esté lícitamente en posesión de quien realiza estas actuaciones, sin estar sujeto a ninguna obligación que válidamente le impida obtener de este modo la información constitutiva del secreto empresarial;
- c) El ejercicio del derecho de los trabajadores y los representantes de los trabajadores a ser informados y consultados, de conformidad con el Derecho europeo o español y las prácticas vigentes;
- d) Cualquier otra actuación que, según las circunstancias del caso, resulte conforme con las prácticas comerciales leales, incluidas la transferencia o cesión y la licencia contractual del secreto empresarial.

En este caso, la protección tiene alcance sobre el uso o divulgación del secreto empresarial por aquellos a los que hemos permitido el acceso, con el compromiso de confidencialidad sobre el mismo, contemplando también el espionaje industrial, por lo que sería recomendable que las empresas implementen un plan de formación interno dirigido al personal y los colaboradores que estén en contacto con la información sensible de la empresa (El Economista, 2019). No obstante, la ley determina que, en todo caso, no procederán acciones y medidas previstas en la misma cuando se dirijan contra actos de obtención, utilización o revelación de un secreto empresarial que hayan tenido lugar en cualquiera de las circunstancias que se detallan a continuación (art. 2.3 LSE):

- a) En ejercicio del derecho a la libertad de expresión e información recogido en la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, incluido el respeto a la libertad y al pluralismo de los medios de comunicación;
- b) Con la finalidad de descubrir, en defensa del interés general, alguna falta, irregularidad o actividad ilegal que guarden relación directa con dicho secreto empresarial;
- c) Cuando los trabajadores lo hayan puesto en conocimiento de sus representantes, en el marco del ejercicio legítimo por parte de estos de las funciones que tienen legalmente atribuidas por el Derecho europeo o español, siempre que tal revelación fuera necesaria para ese ejercicio;
- d) Con el fin de proteger un interés legítimo reconocido por el Derecho europeo o español...

La normativa española va más allá de la semejanza con la norma europea, regulando en su capítulo III el secreto empresarial como objeto del derecho de propiedad, contemplando

su transmisibilidad (cesión o licencia) y su posible cotitularidad (LSC, 2019). En este sentido, debemos precisar que aunque es cierto que la transmisión entre empresas del *know how* estaba ya contemplado legalmente en nuestro país, sin embargo, es la LSE la que impone normas concretas aplicables a la cotitularidad, licencia y transmisión que son de obligado cumplimiento, y otras normas que podrían activarse a falta de acuerdo entre las partes intervinientes (Expansión, 2019).

Si bien en el capítulo I se recoge en qué consiste la violación de los derechos empresariales, el capítulo IV comprende las distintas medidas al alcance del titular del secreto empresarial para reclamar la restitución de sus derechos lesionados, determinando que en función de la actividad infractora se podrá exigir la declaración de la violación del secreto, la cesación y prohibición de los actos de violación, la incautación de las mercancías que se hayan fabricado utilizando ese secreto, y hasta su posible atribución a la propiedad, adicionando la pertinente indemnización por daños y perjuicios a que hubiera dado lugar la violación de derechos, proporcionalmente al perjuicio soportado, considerando los económicos, el lucro cesante, los daños morales, e incluso los posibles gastos de investigación soportados para llevar a cabo la investigación que le otorga las pruebas de la violación de sus secretos empresariales (Expansión, 2019).

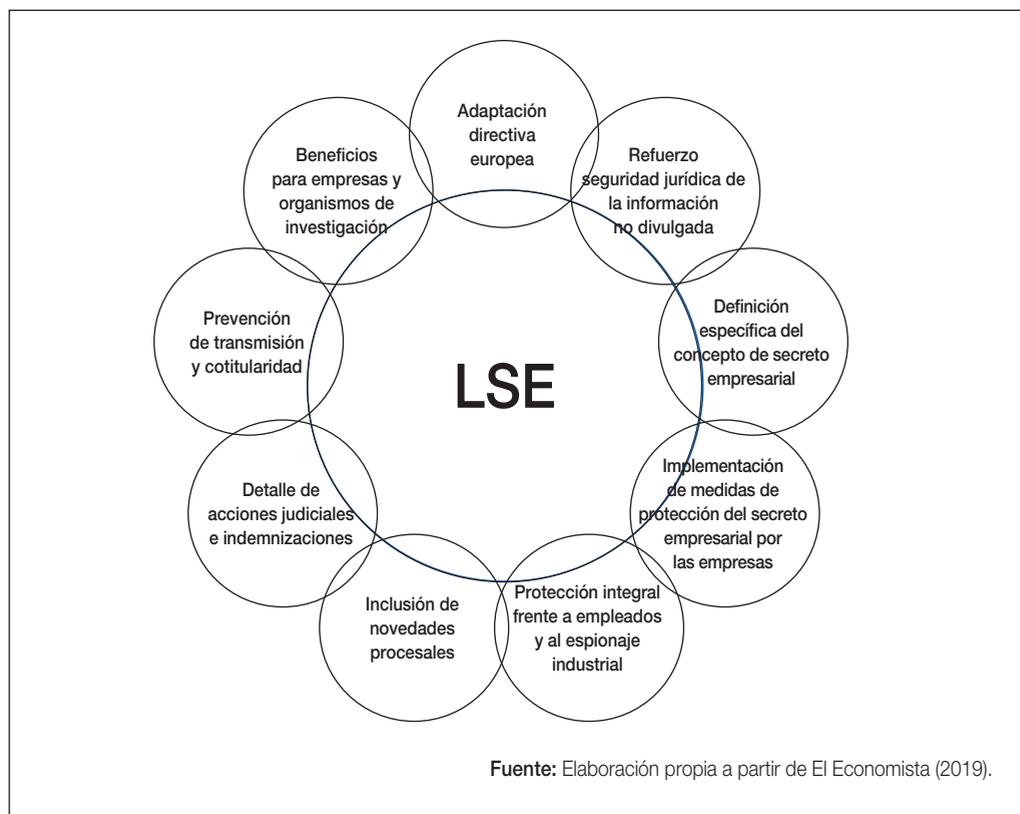
La última parte de la norma propone en su capítulo V un nuevo procedimiento ante los juzgados mercantiles, con la finalidad de perseguir las infracciones que violen la confidencialidad de los mencionados secretos, detallando las medidas de comprobación de hechos y aseguramiento de prueba, junto con un catálogo de medidas cautelares que protejan los derechos lesionados ante una posible sentencia condenatoria (Expansión, 2019). Al respecto, entre las novedades procesales debemos destacar las siguientes (El Economista, 2019):

- a) Restricción de acceso a las pruebas o a las vistas en los juzgados y tribunales, ya que todas las personas que lo tengan quedan sujetas a la obligación de confidencialidad.
- b) Delimitación de las diligencias susceptibles de solicitud por parte del titular del secreto empresarial para su defensa (diligencias de comprobación de hechos, el acceso a fuentes de prueba o medidas de aseguramiento de la prueba).
- c) Regulación de las medidas cautelares para paralizar rápidamente el uso ilícito del secreto.

Finalmente cabría indicar que la LSE actúa como ley especial, pero teniendo en cuenta que la violación del secreto también implica un acto de competencia desleal, siendo, por tanto, aplicable además la Ley de competencia desleal como ley general, en cuanto no se oponga a la LSE (El Economista, 2019).

En el gráfico 2 se recogen de forma sintética los aspectos más destacados de la LSE:

Gráfico 2. Aspectos fundamentales de la LSE



### 3. Perspectiva contable del capital intelectual: una propuesta de revelación de información

#### 3.1. La contabilidad tradicional y la relevación de información

Desde sus inicios, la contabilidad financiera tradicional ha tenido como objetivo principal ser un sistema de información para la toma de decisiones por parte de los directivos de las empresas, además de dar cumplimiento al requisito legal de llevanza obligatoria de contabilidad<sup>8</sup>, gozando su regulación de un alto nivel de uniformidad a nivel mundial, lo que *a priori*

<sup>8</sup> El artículo 25.1 del Código de Comercio (RD de 22 de agosto de 1885) señala lo siguiente:

Todo empresario deberá llevar una contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de su empresa que permita un seguimiento cronológico de todas sus operaciones, así como la elaboración

podiera considerarse beneficioso. En este sentido, el Marco Conceptual de la Contabilidad en España señala que los estados financieros de las empresas deben suministrar información comprensible y útil a los usuarios de la información financiera para la toma de sus decisiones económicas, debiendo mostrar *la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa*, de conformidad con las disposiciones legales (PGC 2007, MCC, 1.º).

En concreto, en lo referente al reconocimiento de *activos intangibles*, el PGC 2007 indica en su norma de registro y valoración 5.<sup>a</sup>, apartado 1, que será necesario cumplir los siguientes requerimientos:

- a) Requisitos para el reconocimiento de un activo: control por parte de la empresa, probable obtención de beneficios y valoración fiable.
- b) Requisito de identificabilidad, para lo cual el activo debe satisfacer alguno de los siguientes criterios:
  - Que sea separable, esto es, susceptible de ser separado de la empresa y vendido, cedido, entregado para su explotación, arrendado o intercambiado.
  - Que surja de derechos legales o contractuales, con independencia de que tales derechos sean transferibles o separables de la empresa o de otros derechos u obligaciones.

Adicionalmente la citada norma apostilla que en ningún caso se reconocerán como inmovilizados intangibles los siguientes: gastos ocasionados con motivo del establecimiento<sup>9</sup>, marcas, cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares, que se hayan generado internamente.

Por otro lado, la parte 3.<sup>a</sup> del PGC 2007, relativa a la confección de las Cuentas Anuales, recoge el «modelo de memoria» correspondiente al formato normal, en el que se puede leer el siguiente contenido en lo concerniente a las «bases de presentación de los estados financieros», así como en lo que se refiere a «otra información» a facilitar con carácter voluntario por las empresas en la medida en que lo crean oportuno.

Respecto a las bases de presentación, el apartado 2.3 del modelo de memoria normal recoge lo siguiente:

---

periódica de balances e inventarios. Llevará necesariamente, sin perjuicio de lo establecido en las Leyes o disposiciones especiales, un libro de Inventarios y Cuentas anuales y otro Diario.

<sup>9</sup> La Resolución del ICAC sobre inmovilizado intangible indica que tampoco se podrán registrar como intangibles los gastos de inicio de una nueva línea de actividad relativos a honorarios, gastos de viaje y otros para estudios previos de naturaleza técnica y económica; publicidad de lanzamiento; captación y formación del personal (Resolución ICAC 2013, Norma 2.<sup>a</sup> 2).

### 3. Aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre.

a) Sin perjuicio de lo indicado en cada nota específica, *en este apartado se informará sobre los supuestos clave acerca del futuro*, así como de otros datos relevantes sobre la estimación de la incertidumbre en la fecha de cierre del ejercicio, siempre que lleven asociado un riesgo importante que pueda suponer cambios significativos en el valor de los activos o pasivos en el ejercicio siguiente.

Respecto de tales activos y pasivos, se incluirá información sobre su naturaleza y su valor contable en la fecha de cierre. (Cursiva añadida)

Asimismo, el apartado 24, punto 4, del modelo de memoria normal anteriormente mencionado prevé la recogida de información sobre los siguientes aspectos:

#### 24. Otra información

*La naturaleza y el propósito de negocio de los acuerdos de la empresa que no figuren en balance y sobre los que no se haya incorporado información en otra nota de la memoria*, así como su posible impacto financiero, siempre que esta información sea significativa y de ayuda para la determinación de la posición financiera de la empresa. (Cursiva añadida)

Asimismo, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (RDLeg. 1/2010, de 2 de julio [en adelante TRLSC]) recoge en su artículo 253 que los administradores de las sociedades mercantiles deberán formular las cuentas anuales en el plazo de tres meses contados desde el cierre del ejercicio, debiendo asimismo elaborar el «informe de gestión», cuyo contenido no exhaustivo es el siguiente (art. 262, apdos. 1 y 2, TRLSC):

El informe de gestión habrá de contener una exposición fiel sobre *la evolución de los negocios y la situación de la sociedad*, junto con una descripción de los *principales riesgos e incertidumbres a los que se enfrenta*.

*La exposición consistirá en un análisis equilibrado y exhaustivo de la evolución y los resultados de los negocios y la situación de la sociedad*, teniendo en cuenta la magnitud y la complejidad de la misma.

*En la medida necesaria para la comprensión de la evolución, los resultados o la situación de la sociedad, este análisis incluirá tanto indicadores clave financieros como, cuando proceda, de carácter no financiero, que sean pertinentes respecto de la actividad empresarial concreta...*

Al proporcionar este análisis, el informe de gestión incluirá, si procede, referencias y explicaciones complementarias sobre los importes detallados en las cuentas anuales.

Informará igualmente sobre los acontecimientos importantes para la sociedad ocurridos después del cierre del ejercicio, la evolución previsible de aquella, *las actividades en materia de investigación y desarrollo* y, en los términos establecidos en esta ley, las adquisiciones de acciones propias. (Cursivas añadidas)

Por lo expuesto en cuanto a la normativa mercantil y contable se refiere, se podría asumir que las compañías tienen a su disposición un amplio espacio legal para informar de aquellas cuestiones que sean de especial relevancia, con el fin de dar a conocer a los inversores las políticas y estrategias incorporadas por la dirección, siempre con el sigilo adecuado para no perjudicar sus propios intereses, aunque, paradójicamente, no parece que esta venga siendo la pauta de actuación observada en lo que se refiere, al menos, a los activos estratégicos de los que dependen sus principales ventajas competitivas, y que por tanto son de especial relevancia en todos sus aspectos, al servir de garantía para su supervivencia futura en el mercado. Si a esto añadimos el extenso plazo de seis meses concedido por la legislación mercantil para la aprobación de cuentas (art. 164 TRLSC), las decisiones basadas en los estados financieros resultan en la práctica lo mismo que conducir un vehículo por el espejo retrovisor, obviando el futuro (Blasco, 2018).

Probablemente la situación anteriormente descrita proviene en buena parte de los problemas de evolución de la normativa contable, que han derivado en un cierto grado de inmovilismo que no está permitiendo alcanzar el hito de informar adecuadamente sobre la imagen fiel y riesgos en los que se ven inmersas las empresas, pues aunque han existido algunos esfuerzos en el último medio siglo para adaptar las normas contables a la nueva realidad empresarial, no parece haberse conseguido, sobre todo en los últimos años en los que han aparecido las llamadas «industrias conceptuales» (Blasco, 2018), lo que en definitiva se está traduciendo en la incapacidad del sistema contable para dar respuesta a los nuevos paradigmas empresariales, que han pasado del *modelo tradicional* con factores productivos identificados en *activos tangibles*, al *modelo actual* soportado en flujos de información y *activos intangibles*, gran parte de ellos no aflorados por la contabilidad, que pueden llegar a representar cerca del 80 % del valor de la empresa (OEPM, 2012), y que cada día se muestran en una progresión muy elevada, como lo demuestra un estudio realizado por Toshiba (2018), en el que el 86 % de los directivos de empresas españolas grandes y medianas tenían previsto elevar su inversión en tecnología en los próximos 12 meses, lo que colocaba al empresario español por encima de países como Bélgica (76 %), Alemania (74 %) o Francia (74 %).

A pesar de lo expuesto en los párrafos precedentes, es un hecho que la contabilidad financiera sigue planteando importantes dificultades para el registro en el balance de activos estratégicos relacionados con el *capital intelectual* (procesos de empresa, creación de marcas, innovaciones tecnológicas –big data, inteligencia artificial–, captación de clientes, etc.), que generalmente se contabilizan como gastos del ejercicio en el que se devengan de acuerdo a las exigencias de la propia normativa contable, lo que implica que la compañía no recoja dentro de su estructura económica la totalidad de sus inversiones, algunas de ellas de especial importancia para su estabilidad futura, hecho que además deriva en que la cuenta de resultados arroje valores erróneos, todo lo cual pone en tela de juicio la utilidad de los estados financieros.

Ante esta toma de postura por los organismos responsables de la emisión de normas contables, se plantea la necesidad de proponer medidas evolutivas que puedan paliar la situación expuesta, con el objetivo de ofrecer a los inversores la información relevante que la contabilidad no facilita, y que motiva que el contenido de los estados financieros no sea

suficiente para enjuiciar la capacidad de actuación de los directivos ni la futura sostenibilidad del modelo de negocio (Lev y Gu, 2017).

### 3.2. Una alternativa a la revelación de información financiera y creación de valor: el Informe de Recursos Estratégicos y Consecuencias

Probablemente el problema fundamental del modelo contable tradicional es que no aborda en toda su extensión el tratamiento de la incertidumbre en la que se ven inmersas las empresas, por lo que es necesario implementar nuevos modelos de análisis para evaluar de una forma ordenada y coherente las potencialidades de los proyectos empresariales soportados en el *capital intelectual*, de forma que permitan tanto al empresario como a los inversores analizar las posibilidades de éxito periódicamente, dado que las circunstancias del mercado son cambiantes, y, por tanto, las ventajas competitivas de las compañías deben ser revisadas de forma permanente ante las amenazas que puedan depararse.

En este sentido, el *Informe de Recursos Estratégicos y Consecuencias* (en adelante IREC) propuesto por Lev y Gu (2017) es una herramienta capaz de revelar la información necesaria para poder evaluar inversiones valiosas de las empresas, al tiempo de suplir el vacío informativo derivado del actual sistema contable. En este sentido, a efectos de la confección del IREC, se entiende por *recursos estratégicos* aquellos que siendo susceptibles de crear valor, presentan como principales características las de ser valiosos, únicos y difíciles de imitar, perteneciendo por lo general a la categoría de *activos intangibles ocultos* al no estar registrados en los estados financieros de la compañía.

La información que el IREC previene registrar se desglosa básicamente en los siguientes apartados:

- **Activos calificados como recursos estratégicos.** En este ítem se insertan las características y valoración de los recursos estratégicos de la compañía, con independencia de su registro contable o no como activos en balance.
- **Inversiones dirigidas a la formación o creación de recursos estratégicos.** Este punto contiene las inversiones directas en I+D, así como aquellas otras que permiten el control de empresas que poseen activos estratégicos de interés para el desarrollo del modelo de negocio de la compañía.
- **Riesgos que pueden afectar a los activos estratégicos.** El contenido de este apartado está referido a cambios legislativos, innovaciones disruptivas<sup>10</sup>, o vul-

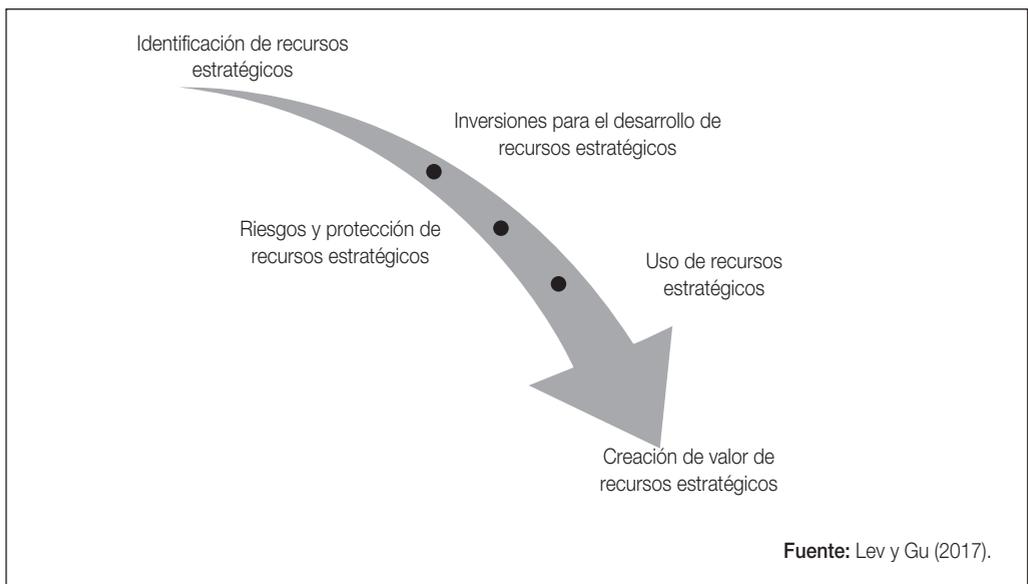
<sup>10</sup> La *innovación disruptiva* es un término acuñado en la década de los noventa por Clayton Christensen, profesor de la Universidad de Harvard, que se refiere a tecnologías que conllevan cambios rotundos,

neración de derechos sobre el *capital intelectual*, incluyendo además aquellas medidas que la empresa considere necesarias para su protección, siendo recomendable en este aspecto la adopción de modelos de *compliance*<sup>11</sup>.

- **Uso de los recursos estratégicos para obtener su valor.** Este apartado recoge las estrategias aplicadas por los directivos, siendo relevante que esta información no se exige por el modelo contable actual, por lo que quedan supeditadas a su revelación a criterio de la dirección de la empresa.
- **Cuantificación de la creación de valor (consecuencias).** Tras recopilar en los puntos anteriores la identificación, formación, uso y protección de los recursos estratégicos, en este apartado se determinará su «creación de valor» a partir del concepto de flujo de efectivo, considerando además la incorporación del coste de capital propio junto al registro de los intangibles como activos en balance, todo ello al margen de los criterios contables.

El gráfico 3 recoge de forma sintética el contenido del IREC:

Gráfico 3. Contenido del Informe de Recursos Estratégicos y Consecuencias (IREC)

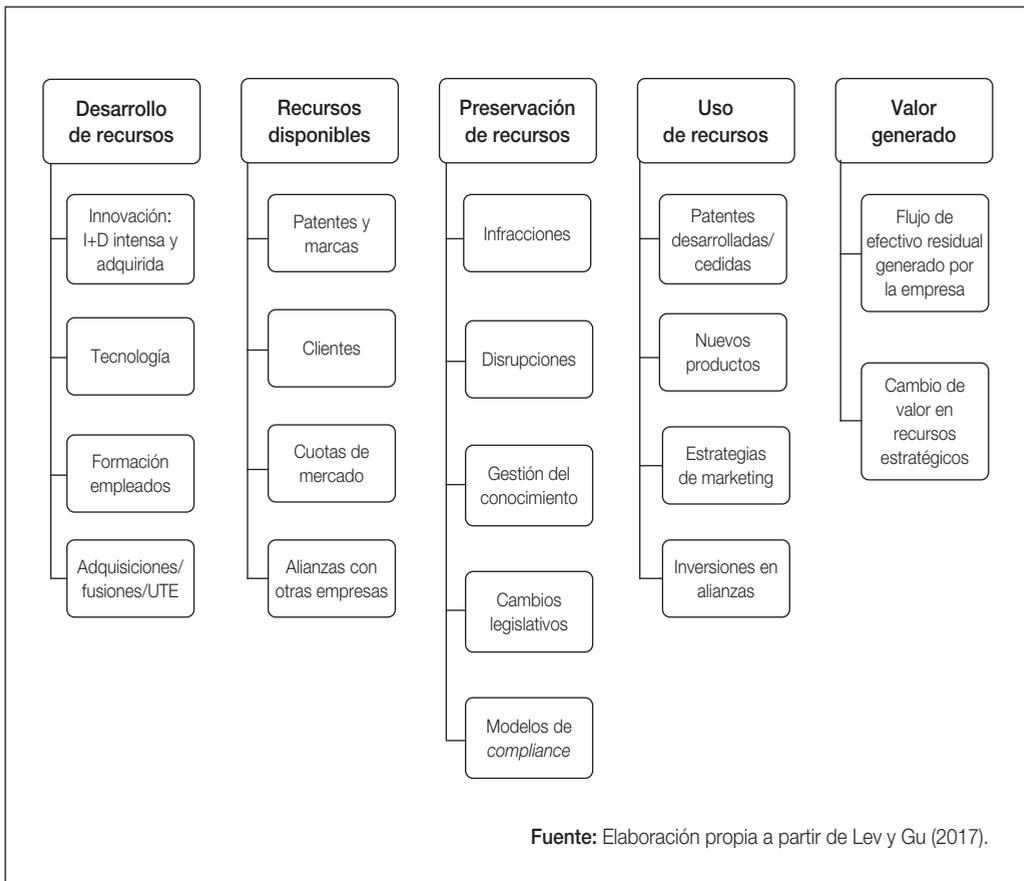


con el consiguiente descenso radical de servicios o productos que ya se encuentran posicionados en el mercado (Rockcontent, 2020).

<sup>11</sup> Aunque los modelos de *compliance* en España se identifican generalmente con la prevención de prácticas corruptas, también pueden contribuir a mejorar el control de riesgos sobre recursos estratégicos (Durand Espejo, 2019).

El diseño del IREC contiene básicamente los cinco apartados reseñados, en cada uno de los cuales se incluye información de tipo cualitativo o cuantitativo según los casos, con el fin de dar una información completa de los recursos estratégicos de la empresa desde el punto de vista de su identificación, desarrollo, protección, uso y generación de valor, aunque, no obstante, el desarrollo concreto del informe dependerá en buena medida del sector empresarial al que pertenezca la empresa. El gráfico 4 detalla de forma más precisa la composición no exhaustiva de cada uno de apartados a incluir en el IREC:

Gráfico 4. Composición por apartados del IREC



Las principales discordancias del actual modelo contable para el registro de los activos estratégicos de las empresas y su creación de valor en términos del IREC se exponen de forma sintética en el gráfico 5:

Gráfico 5. Discrepancias de criterios entre el modelo contable y el IREC



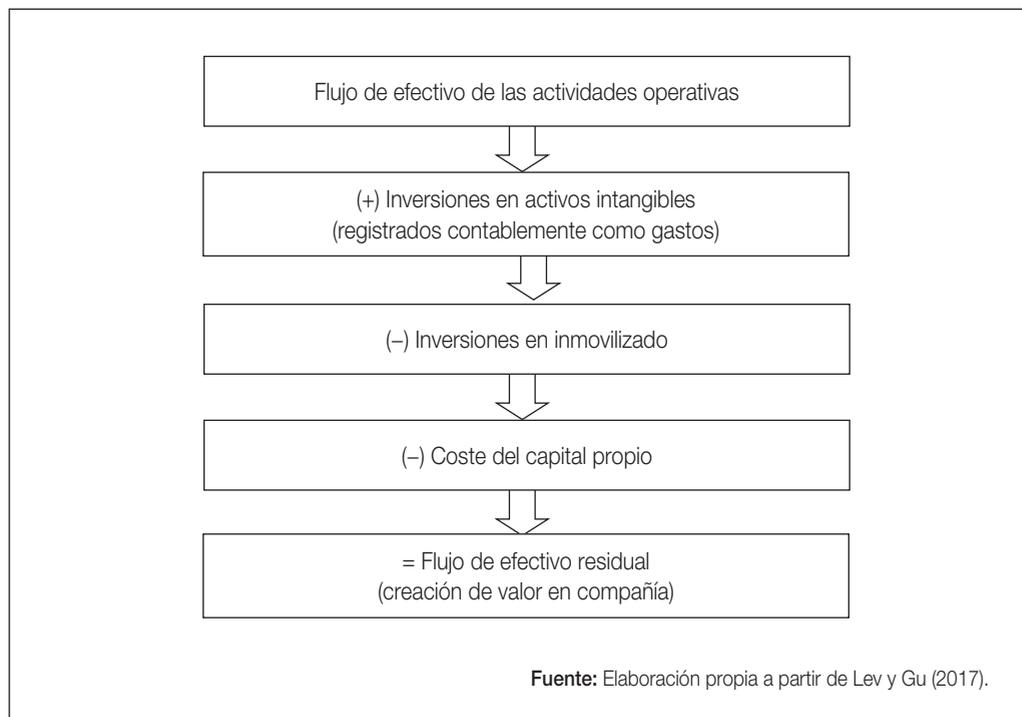
### 3.3. La creación de valor bajo el enfoque del IREC

Para cuantificar la creación de valor de los recursos estratégicos, y con el fin de evitar uno de los principales problemas del actual modelo contable, cual es la injerencia de las estimaciones de los directivos en la cuenta de resultados, el IREC obvia los gastos e ingresos incluidos en la cuenta de resultados de la compañía, y parte directamente de la cifra de *flujos de efectivo de las actividades operativas*, que puede obtenerse del estado de flujos de efectivo, la cual se debe ajustar de acuerdo con los siguientes criterios:

- Adición de inversiones en *activos intangibles*, tales como I+D, tecnología o marcas no registradas, que el sistema contable obliga a reconocer como gastos, lo que implica la doble consecuencia de su ausencia en balance, junto con la distorsión de la cuenta de resultados.
- Deducción de importes aplicados a *inversiones en el inmovilizado* de la empresa, considerando la media de los últimos tres a cinco años para compensar el deterioro y amortización eliminados del flujo de efectivo operativo.
- Deducción del *coste del capital propio*.

El gráfico 6 sintetiza la obtención de la cifra del *flujo de efectivo residual* equivalente a la creación de valor de los activos estratégicos de la empresa:

Gráfico 6. Cálculo del «flujo de efectivo residual» del IREC



De acuerdo con la información ofrecida por los gráficos 4 y 6, se puede afirmar que el IREC es un sistema que informa y describe las actuaciones llevadas a cabo por la empresa sobre su modelo de negocio, junto con sus consecuencias (creación de valor), evaluación que no ofrece la normativa contable en vigor, y que por tanto se debería poner a disposición de los inversores desde el punto de vista de la relevancia que este tipo de información reporta, dado que recoge una representación íntegra de la estrategia de la empresa y su puesta en práctica.

Desde un punto de vista escéptico, podría pensarse que la utilidad del flujo de efectivo residual dista de la de otros parámetros que ofrece la contabilidad financiera, como, por ejemplo, la cuenta de pérdidas y ganancias, aunque, sin embargo, se ha demostrado que en los últimos años es aquella variable (flujo de efectivo residual) la que mejor predice los rendimientos de las empresas (Lev y Guv, 2017, p. 346).

En resumen, es más que obvio que el análisis practicado a través del IREC difiere ampliamente del procedente de los estados financieros que anualmente confeccionan obligatoriamente las firmas, que basados en principios de contabilidad generalmente aceptados, analizan fundamentalmente su actuación empresarial pasada, mientras que el nuevo estado aborda la cuestión con una perspectiva de futuro, basado en los activos estratégicos de la

compañía, que a nuestro juicio deben recibir el trato especial que merecen, y que el IREC les otorga, al ser los portadores de las ventajas competitivas que podrán asegurar la sostenibilidad de la empresa en los años venideros. Por dicho motivo, proponemos la implementación del citado informe estratégico en la documentación mercantil de las empresas por la relevancia de la información que el mismo aporta.

## 4. Conclusiones

En un mundo cada vez más globalizado, los empresarios son conscientes de la necesidad de diseñar estrategias de negocio que les permitan obtener fortalezas competitivas, que encuentran su fundamento en el *capital intelectual* de las empresas.

Sin embargo, el actual modelo contable dificulta la información que sobre el *capital intelectual* deberían facilitar los estados financieros de las compañías, hecho motivado por las restricciones que la propia normativa contable impone a la activación de los llamados *activos intangibles ocultos*, elementos de especial relevancia al tener la capacidad de generar beneficios sostenidos que garantizan el futuro de la empresa, lo que de alguna manera pone en tela de juicio la utilidad de la información contable para los directivos e inversores, y en general para los usuarios de la información financiera. Así, mientras que la cuenta de pérdidas y ganancias informa del resultado final derivado de los activos de la empresa, sin embargo, no detalla las estrategias aplicadas para llegar al resultado empresarial, es decir, el inversor está huérfano de datos para conocer cómo se ha generado la creación de valor.

La situación descrita es en cierto modo paradójica, por cuanto la normativa mercantil prevé la inclusión de dicha información en los estados financieros de las compañías, y en ese sentido, las bases de presentación reguladas por la norma contable admiten expresamente en el modelo de memoria que las empresas puedan informar sobre aspectos clave respecto del futuro de la compañía, así como en el informe de gestión, que por otra parte debe contener explícitamente una exposición fiel sobre la evolución de los negocios, junto con la situación de la sociedad y los principales riesgos e incertidumbres a los que se enfrenta.

No obstante, se podría argumentar que no es posible revelar cierta información sensible para los negocios, por el recelo que suscita su posible robo, plagio o uso indebido, aunque, sin embargo, la reciente LSE ha venido a reforzar la seguridad jurídica de los modelos de negocio innovadores, por lo que quizás sea este el momento más propicio para que las empresas se decanten de forma comprometida por facilitar la información que sus inversores demandan. En este aspecto, sería muy recomendable que se realizasen inventarios sobre los secretos empresariales, para conocer el *know how* máspreciado en poder de las empresas, cuestión que ya no estaría reservada como se piensa para las grandes compañías, sino que debería extenderse también a las medianas y pequeñas empresas, que se supone tendrían que poner énfasis en conocer y analizar su modelo de negocio para saber qué parte del valor añadido que generan procede de su *capital intelectual*.

En consecuencia, nuestra propuesta es que la empresa se centre en el conocimiento profundo de los recursos estratégicos que pueda tener disponibles, e informe de forma sostenida y coherente sobre ellos a sus inversores, para lo cual deberán estar específicamente identificados, mantenidos y protegidos, siendo recomendable en este último caso el establecimiento de modelos de *compliance* que garanticen de forma efectiva su protección, dada la relevancia de estos activos para las compañías.

Bajo esta perspectiva, una posible forma de revelar información sobre los activos estratégicos se plasma en el *Informe de Recursos Estratégicos y Consecuencias*, que a nuestro juicio reúne sobradamente los requisitos esenciales para conocer la generación de valor procedente del *capital intelectual*, y que debería ser tenido en cuenta por la normativa mercantil, cuando menos, como complemento de la información contable facilitada en los estados financieros tradicionales, lo que permitiría cubrir la legítima demanda de información que cualquier proyecto de inversión necesita para su evaluación presente y futura.

## Referencias bibliográficas

- Barba, E. (2012). *Los diez tipos de innovación. El ejemplo de Red Bull*. <<http://www.enricbarba.com/2012/11/los-10-tipos-de-innovacion-el-ejemplo-de-red-bull/>> (último acceso: 13/04/2020).
- Blasco, J. L. (2018). *El fin de la contabilidad y el camino a seguir*. <[https://www.tendencias.kpmg.es/2018/11/contabilidad-informes-corporativos/?utm\\_source=email&utm\\_medium=newsletter&utm\\_campaign=15-11](https://www.tendencias.kpmg.es/2018/11/contabilidad-informes-corporativos/?utm_source=email&utm_medium=newsletter&utm_campaign=15-11)> (último acceso: 01/04/2020).
- Comisión de las Comunidades Europeas. (2003). *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Política de la innovación: actualizar el enfoque de la Unión en el contexto de la estrategia de Lisboa*. Bruselas.
- Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas.
- Drucker, P. (1985). *La innovación y el empresario innovador*. Editorial Ediciones Apóstrofe.
- Durand Espejo, C. (2019). *La protección de los secretos empresariales a través de las buenas prácticas de compliance*. <<https://www.enfoquederecho.com/2019/10/31/la-proteccion-de-los-secretos-empresariales-a-traves-de-las-buenas-practicas-de-compliance/>> (último acceso: 15/04/2020).
- Edvinsson, L. y Malone, M. S. (1997). *Intellectual Capital. Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*. (1.<sup>a</sup> ed.). Editorial Harper Collins Publishers.
- Edvinsson, L. y Malone, M. S. (1999). *El Capital Intelectual*. Editorial Gestión 2000.
- El Economista. (2019). *Un análisis de la nueva normativa que regula los secretos empre-*

- sariales. <<https://www.economista.es/opinion-legal/noticias/9758960/03/19/Un-analisis-de-la-nueva-normativa-que-regula-los-secretos-profesionales.html>> (último acceso: 22/04/2020).
- Expansión. (2019). *La nueva Ley de Secretos Empresariales*. <<https://www.expansion.com/juridico/opinion/2019/02/22/5c6fcb6446163fd7b38b45cb.html>> (último acceso: 22/04/2020).
- Formichella, M. M. (2005). *La evolución del concepto de innovación y su relación con el desarrollo*. Monografía, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Freeman, C. (1974). *La teoría económica de la innovación industrial*. Editorial Alianza Universidad.
- Hoz Suárez, A. de la.; Revilla Nava, Y. y Hoz Suárez, B. de la. (2017). Reconocimiento, medición contable y presentación en los estados financieros del capital intelectual. *Revista Venezolana de Gerencia*, 22(79). <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29055964007>> (último acceso: 31/03/2020).
- Lev, B. (2003). *Intangibles: medición, gestión e información*. Editorial Deusto.
- Lev, B. y Gu, F. (2017). *El final de la contabilidad*. Editorial Profit.
- Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal.
- Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales.
- Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal (texto consolidado, última actualización 2 de marzo de 2019). <<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1995-25444>> (último acceso: 14/04/2020).
- López Ruiz, V. R. y Nevado Peña, D. (2016). Modelo de control estratégico desde la perspectiva del valor de los intangibles. Método y aplicación. *Revista Innovar*, 26(59), 9-20. DOI: 10.15446/innovar.v26n59.54319.
- Martos, M. S.; Fernández Jardón, C. M. y Figueroa, P. F. (2008). Evaluación y relaciones entre las dimensiones del capital intelectual. *Intangible Capital*, 4(2), 67-101.
- Medina Salgado, C. y Espinosa Espindola, M. (1994). *La innovación en las organizaciones modernas*. Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Administración Universidad Autónoma Metropolitana. <<http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num5/doc06.htm>> (acceso: 13/04/2020).
- Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM). (2012). *Instrucciones para la realización del inventario de activos intangibles*. Versión 2.0. Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas (EUROSTAT). (2005). *El Manual de Oslo: Guía para la realización de mediciones y estudios de actividades científicas y tecnológicas*. Traducción española Grupo Tragsa. (3.ª ed.).
- Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio (texto consolidado, última actualización 29 de diciembre de 2018). <<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1885-6627>> (último acceso: 14/04/2020).
- Real Decreto 1643/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. <<https://www.boe.es/eli/es/rd/1990/12/20/1643>> (último acceso: 31/03/2020).
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital (actualización 29 de diciembre de 2018, entrada en vigor 30 de diciembre

- de 2018). <<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10544>> (último acceso: 14/04/2020).
- Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), de 28 de mayo de 2013, por la que se dictan normas de registro, valoración e información a incluir en la memoria del inmovilizado intangible.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía, política y tributación*. Ed. Fondo de Cultura Económica.
- Rockcontent. (2020). *Innovación disruptiva: ¿qué repercusión tiene en las relaciones de consumo?* <<https://rockcontent.com/es/blog/innovacion-disruptiva/>> (último acceso: 15/04/2020).
- Sánchez Medina, A. J.; Melián González, A. y Hormiga Pérez, E. (2007). El concepto de capital intelectual y sus dimensiones. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(2), 97-111.
- Schumpeter, J. (1935). *Análisis del cambio económico*. Ed. Fondo de Cultura Económica, <<http://eumed.net/cursecon/textos/schump-cambio.pdf>> (último acceso: 11/04/2020).
- Skandia (1995). *Visualizing Intellectual Capital in Skandia*. Supplement to 1994 Annual Report. <<http://capitalintelectual.egc.ufsc.br/wp-content/uploads/2016/05/7-edv-insson.pdf>> (último acceso: 13/04/2020).
- Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (1776)*. Fondo de Cultura. <<http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>> (último acceso: 01/04/2020).
- Toshiba. (2018). *Invertir en innovación*. Economía de hoy. <<https://www.economiadehoy.es/noticia/33411/tecnologia/el-86-de-las-empresas-espanolas-aumentara-sus-inversiones-en-ti-durante-los-proximos-12-meses-superandoen-10-puntos-la-media-europea.html>> (último acceso: 01/04/2020).
- Trillo Holgado, M. A. y Pedraza Rodríguez, J. A. (2007). La influencia de la innovación en el capital intelectual de la empresa. Propuesta de un modelo. En J. C. Ayala Calvo (Coord.), *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. Universidad de La Rioja, 1.419-1.431.