

6 Impacto del COVID-19 en la gestión del capital intelectual: un estudio en emprendimientos ecuatorianos

**Mariuxi Pardo-Cueva,
Ángel Alexander Higuerey Gómez
y Laura Chamba-Rueda**

INTRODUCCIÓN

El capital intelectual (CI) es visto por investigadores, profesionales y sector empresarial como un tema de investigación importante por ser un recurso intangible para promover la competitividad de las empresas (Khaliq et al. 2019), pudiendo ser organizaciones ya establecidas o de reciente creación. Las empresas que pueden medir, informar y gestionar su CI tienen efectivamente una ventaja competitiva, ya que han identificado todos los activos; por tanto, se encuentran en condiciones de funcionar a su máximo potencial (Ramezan 2011).

El capital intelectual tiene sus raíces en el conocimiento (Schiuma et al. 2008) y constituye el principal recurso que posee una organización (Grant 1996) así como de la generación de valor. Bontis et al. (2000) plantean, además, la existencia de una relación positiva significativa entre el capital intelectual con el desempeño empresarial, independientemente del sector industrial, pudiendo ser útil para todo tipo de entidades, sean estas públicas, empresas familiares o nuevas empresas; por ello, los directivos buscan continuamente nuevas soluciones para reconocer, medir y gestionar el CI para maximizar el valor del conocimiento, desarrollar nuevas formas de competitividad y elevar el potencial de sus organizaciones (Ferreira, Fernandes y Veiga 2021).

En el campo de la investigación, el capital intelectual constituye un tema relativamente nuevo (Serenko y Bontis 2013), expandiéndose

dose a finales de los noventa su conocimiento e influencias teóricas y prácticas; por lo tanto, sus escalas de medición aún deben mejorarse y refinarse (Kashyap y Agrawal 2019; Nadeem et al. 2017). Hasta la fecha se ha adoptado una amplia gama de modelos y métodos analizados desde diferentes enfoques y perspectivas de gestión, con el único objetivo de medir y gestionar estos dos aspectos; no obstante, aún quedan muchas preguntas por responder con relación a este tema.

Es importante mencionar que son muy pocos los autores que han examinado la influencia de la gestión del CI en empresas ecuatorianas, y cuando se ha explorado, la atención se ha centrado en empresas grandes, maduras o públicas, existiendo un vacío de conocimiento en su relación con empresas nuevas o de reciente creación. De ahí el interés de estudiar este tema y su aplicación en emprendimientos, por constituirse en generadores de fuente de empleo y promover el dinamismo económico de un país.

En este mismo sentido, Müller (2016) argumenta que el emprendimiento tiene impactos positivos tanto económicos como sociales; no obstante, la tasa de fracaso de las empresas emergentes parece mantenerse alta y se debe a muchos factores, entre ellos, el desconocimiento por parte de los emprendedores en temas relacionados con el CI y su gestión.

De acuerdo con algunas estadísticas, Ecuador posee la tasa más alta de Latinoamérica en emprendimiento por necesidad, seguido por Perú y Brasil (Chávez-Traverso et al. 2017). En este mismo sentido, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2020) señala que, en ese año, aproximadamente uno de cada tres adultos había realizado gestiones para crear un negocio o poseía uno cuya antigüedad no superaba los cuarenta y dos meses; sin embargo, el 22,7% afirmaron haber emprendido aprovechando una oportunidad, mientras que los emprendedores que lo hicieron por necesidad fueron el 12,1%. De ahí que la tasa de emprendimiento por necesidad, al igual que en 2019, se encuentra considerablemente por encima del promedio de la región: 4,7%.

Por ello, algunos de los emprendimientos en Ecuador que se crean por necesidad se caracterizan por contar con bajo presupuesto, pues la mayoría no superan los primeros meses de operación y el 99 % son de autosustento (Morán 2020). Asimismo, un número importante de pymes operan en el sector informal, debido al alto costo burocrático (Calá, Arauzo y Manjón 2015), esto impide el normal desarrollo del emprendimiento.

Por otro lado, en 2020 por la pandemia por COVID-19, muchas organizaciones y emprendimientos a nivel mundial se vieron afectados, generado una crisis sanitaria y económica de índole internacional y nacional. En Ecuador el 52 % de las empresas que generaban ventas tuvieron que detener sus actividades, el 84 % de los empresarios vieron disminuir su flujo de fondos y el 75 % disminuyó su actividad productiva (Lasio et al. 2020).

Con base a los antecedentes descritos, el propósito de este estudio es analizar el impacto que tuvo el COVID-19 en la gestión del capital intelectual en emprendimientos de diversos sectores económicos y en un país emergente y poco explorado como es Ecuador. Se analizaron dos años referenciales, 2019, estimado antes de la pandemia, y 2020, durante la pandemia, considerando para ello, información financiera obtenida de la base de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. Para aproximar el valor del capital intelectual, se utiliza el modelo de coeficiente del valor añadido intelectual (VAIC), instrumento que permite a los emprendedores evaluar el capital intelectual y medir su rendimiento financiero.

Se espera que la adopción de una perspectiva gerencial del capital intelectual en la creación de empresas ayude a los emprendedores a considerar al CI como generador de valor, ventaja competitiva y que además aporta al desempeño financiero, pues el éxito de la creación de empresas puede explicarse también por los tres componentes del CI: capital humano, estructural y relacional. Cada una de estas dimensiones se ocupa de elementos intangibles, como las habilidades de los empresarios y empleados, toma de de-

cisiones estratégicas, la adaptación al mercado, la capacidad de establecer contactos con partes interesadas externas, entre otros, y superar los difíciles años iniciales de sus organizaciones.

El artículo está estructurado de la siguiente manera. En primer lugar, se realiza una revisión de literatura con relación a la gestión del capital intelectual en emprendimientos y el efecto que tuvo la pandemia por COVID-19 en su desarrollo, así como la importancia de utilizar el VAIC para el cálculo del capital intelectual; seguidamente, se describe la metodología empleada en el estudio; posteriormente, se presentan los resultados encontrados para finalizar con el planteamiento de conclusiones e implicaciones para futuras investigaciones.

MARCO TEÓRICO

Gestión del capital intelectual

Actualmente los mercados internacionales reflexionan firmemente en dos factores importantes para el desarrollo, la economía y el conocimiento; por ello, las empresas están dando la importancia al capital intelectual por el valor de lo intangible y su valía para las organizaciones y emprendimientos, así como la capacidad de gestionar el talento humano, su creatividad, innovación, el carácter de sus relaciones internas y externas (Yangali y Quiroz 2018). En general, este nuevo entorno les permite a las empresas establecidas y nuevas aprender, transformarse y adecuarse a las nuevas tendencias y requerimientos del mercado.

Es así que la gestión del CI se centra, desde un punto de vista estratégico, en la construcción y gestión de activos intelectuales, la renovación y actualización de los ya existentes, y el incremento del valor de todos ellos (Romero y Salvador 2005).

Dado este escenario, se define al CI como los activos intangibles que una organización podría utilizar para crear valor (Stewart

1991), y está representado por las competencias del trabajador en cualquier nivel jerárquico o puesto (Sarur 2013). Es así que, el capital intelectual se fundamenta en el aporte de sus trabajadores durante el proceso productivo, apoyado de las relaciones que la organización tiene con su entorno comercial (Saltos 2020).

Por todos los enfoques y definiciones de capital intelectual, es importante describir el concepto que mejor se adapte en este artículo. Desde la perspectiva basada en el conocimiento, el capital intelectual se define como “cualquier recurso que incorpora conocimiento y que brinda la capacidad de llevar a cabo un proceso o una función destinada a crear y/o entregar valor” (Schiuma, Lerro y Carlucci 2008). En definitiva, constituyen los conocimientos, experiencias, habilidades y tecnologías que son aprovechadas por los colaboradores y reflejado en las relaciones que mantienen con sus clientes.

Por su parte, Villega, Hernández y Salazar (2017) argumentan que el valor del conocimiento en las organizaciones es un elemento indispensable para el crecimiento y la competitividad, pues el CI se compone de activos intangibles e incluye la comprensión individual, la capacidad del personal para aprender y adaptarse fácilmente a los constantes cambios del mercado. La combinación de conocimientos y experiencias apalanca la riqueza de la empresa (Andriessen 2004), por ello el CI es un recurso intangible que contribuye más en el proceso de creación de riqueza de las empresas (Youndt, Subramaniam y Snell 2004).

En las últimas décadas se han presentado algunas definiciones y clasificaciones del CI; sin embargo, la mayoría de los académicos han destacado tres componentes principales: capital humano, estructural y relacional (Bontis 1998; Secundo, Lombardi y Dumay 2018).

A continuación, se describe cada uno de los componentes del CI con sus principales especificidades.

Capital humano: Esta dimensión hace referencia a los empleados de una organización, y son considerados el factor principal