

# CAPITAL INTELECTUAL

**Juan C. Scarabino, Gabriela Biancardi, Anabel Blando\***

**RESUMEN:** La idea generadora del presente artículo es describir modelos, que permitan acercarse al valor real de los intangibles, con el fin de que los mismos puedan ser incorporados a los estados contables y de esa manera se logra reducir la brecha existente entre el valor de mercado y el valor de libros. En la segunda parte, se efectúa un sondeo de opinión dentro de la profesión, con el objeto de demostrar la necesidad de desarrollar nuevos modelos, que permitan acercarse al valor real de los intangibles.

**Palabras claves:** capital intelectual - activos intangibles - bienes inmateriales.

**ABSTRACT:** *Intellectual Capital.*

This article aims at describing models which allow an approach to the real value of intangible assets so that they can be incorporated to financial statements and, thus, reduce the gap between market and book value. The second part of the article presents an opinion survey among professionals in order to demonstrate the need to develop new models that may allow a more accurate estimate of the true value of intangible assets.

**Key words:** intellectual capital - intangible assets.

## Primera parte

El concepto de *Capital Intelectual* se ha incorporado en los últimos años tanto al mundo académico como al empresarial para definir el conjunto de aportaciones no materiales que en la era de la información se entienden como el principal activo de las empresas del tercer milenio (Brooking, 1997).

La siguiente afirmación de Bill Gates en 1977 para una entrevista que le hicieran de la Revista Time, enfatizó lo siguiente: "Nosotros ganamos porque contratamos a la gente

---

\* *Juan Carlos Scarabino* es Doctor de la UNR. Contador Público (UNR), Analista de Sistemas (UTN) y Especialista en Costos y Gestión Empresarial (IAPUCO), entidad de la cual es miembro de su Comisión de posgrado. Es investigador categorizado; ha recibido seis premios de nivel nacional entre los años 2000 y 2002. Al año siguiente se hizo acreedor de un Diploma de Reconocimiento de la Honorable Cámara de Diputados de la Nación como premio a su labor científica. Profesor de UCEL. Es autor del libro "Enfoque Lógico en Sistemas", que ya lleva su segunda edición, ha efectuado diversas publicaciones en portales virtuales internacionales. E-mail-jscarabi@fcecon.unr.edu.ar.  
*Gabriela Biancardi* es Contador Público, recibida en UCEL. E-mail - gabibiancardi@hotmail.com  
*Anabel Blando*, es alumna avanzada de la carrera de Contador Público en UCEL. E-mail anabelb@gpl.com.ar  
Este artículo forma parte de una investigación más amplia que, bajo el mismo título, ha sido posible gracias a los aportes de UCEL.

más inteligente. Mejoramos los productos sobre la base de retroinformación hasta que son los mejores. Todos los años celebramos retiros para ponernos a pensar a dónde va el mundo”<sup>1</sup>.

Este planteo de Gates apunta a la creación de valor, armonizando el valor total de la organización en términos financieros, creativos, de mercado y humanos, en otras palabras equilibrando o balanceando lo filosófico-político con lo económico-financiero.

La fuente principal de ventajas competitivas de una empresa reside fundamentalmente en sus conocimientos, o más concretamente, en lo que sabe, en cómo usa lo que sabe y en su capacidad de aprender cosas nuevas. La posesión de todos estos conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con clientes y destrezas profesionales, que dan a una empresa una ventaja competitiva en el mercado, se denomina *Capital Intelectual*.

### ¿Qué es *Capital Intelectual*?

El *Capital Intelectual* se define como el “conjunto de recursos intangibles de la organización que tienen la capacidad de generar valor ya sea en el presente, ya en el futuro”. Se tratará de recursos considerados en un sentido amplio y no únicamente en el sentido estrictamente contable. Incluye tanto los activos intangibles que la normativa contable permite reconocer, como las habilidades o capacidades de la organización y de los empleados.

### **Capital Humano, Capital Estructural y Capital Relacional.**

El *Capital Humano* está formado por los recursos intangibles, capaces de generar valor, que residen en las personas: sus habilidades, conocimientos y capacidades. Finalmente éste es el dominio del conocimiento y del aprendizaje de la persona y consecuentemente de la formación.

El *Capital Estructural* está formado por todos los recursos intangibles capaces de generar valor, que residen en la propia organización, es decir, que es aquél que se queda dentro de la organización cuando los empleados se marchan. El capital estructural es, en definitiva, la infraestructura que ayuda a incorporar, formar y mantener el capital humano aditivo, es decir, las rutinas, la “forma de funcionar”, la cultura, etc.

El *Capital Relacional* está formado por los recursos intangibles, capaces de generar valor, relacionados con el entorno de la empresa: sus clientes, proveedores, sociedad, etc. Así, podemos notar que son recursos que residen bien en los empleados (*Capital Humano*) bien en la propia organización (*Capital Estructural*), pero que a efectos conceptuales quedan separados de las dos categorías anteriores por cuanto que hacen referencia a relaciones externas. El *Capital Relacional* es la parte del *Capital Intelectual* que permite crear valor en relación con las relaciones externas de la empresa.

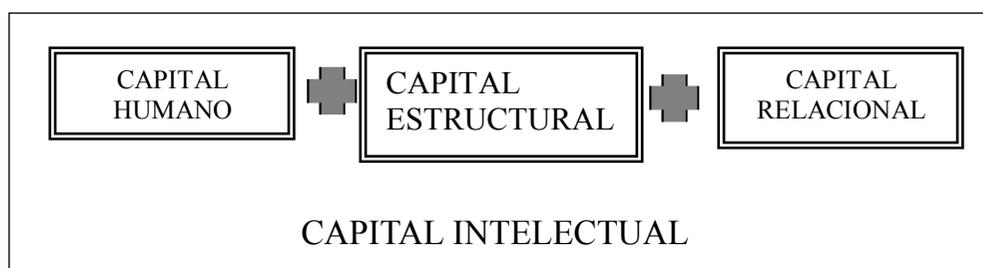
La formación referida al capital relacional incorpora el componente de “organización extrovertida” que es la empresa. La extroversión para la empresa no es un capricho sino su razón de ser. La empresa existe porque retribuye a todos los agentes que intervienen en el proceso desde los clientes a proveedores pasando por los propietarios y los trabajadores. El mundo de las relaciones externas de la empresa es un mundo lleno de información y de cono-

cimiento, es un mundo lleno de posibles externalidades donde la calidad de los esquemas de referencia personales y de la organización, es decir los stocks cognitivos, tienen mucho que ver con la capacidad de la empresa de apropiación de las posibilidades que el exterior ofrece. Los itinerarios de la organización dependen de esta capacidad de apropiación.

No todas las relaciones externas están recogidas por el capital relacional, muchas no pueden separarse tan fácilmente del dominio del capital humano y del capital estructural pero en todo caso la clasificación ayuda a la comprensión de las diferencias de la formación aplicables en los tres casos.

Se podría afirmar por tanto que la suma de los componentes de las tres categorías de capital intelectual es el Capital Intelectual de la organización y que cada uno de los componentes requerirá sus propias estrategias relativas a la formación (Figura 1).

Figura 1: Componentes del Capital Intelectual



### Métodos de valoración y medición del Capital Intelectual

Siguiendo a Leif Edvinsson, el capital intelectual está formado por dos grandes componentes, el capital humano y el capital estructural. El capital humano (cada persona) tiene un conocimiento que es individual, esto es, una cualidad humana, pero lo fundamental es convertirlo en conocimiento de toda la organización, es decir, que se quede dentro de la empresa.

Bajo la concepción de Capital humano se han desarrollado diferentes intentos y métodos de valoración (método de costos históricos de Brummet, Flamholtz y Pyle 1968, método de coste de reposición de Flamholtz 1973 y Gröyer y Johanson 1991, método de costes de oportunidad de Hekimian y Jones 1967), pero éstos se han ido abandonando por sus dificultades de medición y se han pasado a fomentar otros métodos de valoración a partir del concepto de capital intelectual que agrupa al capital humano y otros capitales.

### Modelos conceptuales

Entre los modelos conceptuales de más difusión se encuentran los que se detallan a continuación:

*Tjänsteförbundet* (1993), compuesto por una serie de indicadores no-financieros que complementan las cuentas financieras. Considera que las cifras claves para las empre-

sas basadas en el “conocimiento-intensivo” se deben apoyar en tres aspectos: el capital cliente, el capital individual y el estructural.

*Balance Invisible* (Arbetsgruppen 1998 y Sveiby 1996): Es un método para representar los recursos que tiene la empresa basados en el conocimiento. Establece que en el Balance Invisible existe un Capital Intelectual que se divide en individual y en estructural. El primero se refiere a los individuos y el segundo a los procedimientos y sistemas de la organización. Ambos deben formar parte del balance porque son activos que contribuyen a la generación de resultados futuros. Se consideran invisibles al no ser incluidos actualmente en los balances financieros de las empresas.

*Matriz de recursos* (Lusch y Harvey 1994): Considera que en el balance se deben incluir, además de los activos que aparecen en forma de cuenta, como los tangibles e intangibles conocidos, los que no aparecen actualmente en forma de cuenta y que suponen un aumento de valor de la compañía.

*Mediciones globales*: Referido a aquellos métodos que pretenden determinar una medición del valor global de los bienes intangibles con independencia de la definición de capital intelectual que haga cada empresa. Se pueden destacar:

*Razón entre valor de mercado y valor contable*: De manera de poder comparar con sus competidoras o el promedio del sector, además de seguir la evolución anual de las razones.

*La “q” de Tobin*: Trata de comparar el valor de mercado de un bien con su coste de reposición. Se puede calcular la “q” de Tobin para toda una empresa dividiendo el valor de mercado por el coste de reposición del capital fijo.

*Cálculo de valor intangible*: Este método se debe a un estudio llamado NCI Research, afiliado a la Kellogg School of Business de la Universidad Northwestern, que trata de encontrar una manera de calcular el valor de los intangibles en términos monetarios, adaptando para ello un método utilizado para medir el valor de una marca. Así, el valor de los bienes intangibles es igual a la capacidad de una empresa para superar a su competidor medio que posee bienes tangibles similares.

De estos cuatro modelos denominados conceptuales se puede destacar que en todos ellos prevalece la idea de que existen en la empresa una serie de recursos que actualmente no están adecuadamente valorados y considerados, planteándose distintas propuestas para su valoración y que sirven de base para el desarrollo de posteriores modelos como los que se comentarán a continuación.

El *Modelo de Navegador de Skandia* (Edvinsson): Establece que el valor de mercado de una compañía viene determinado por un capital financiero y unos valores ocultos que, en su conjunto, se denominaron “Capital Intelectual”. Este Capital intelectual está formado por la suma de:

$$\text{Capital intelectual} = \text{Capital humano} + \text{Capital estructural}$$

A partir de esta consideración se propone cómo medirlo teniendo en cuenta no sólo indicadores pertinentes, sino también presentar esas medidas en una forma fácilmente inteligible, aplicable y comparable con otras empresas. El navegador se compone de cinco áreas de enfoque (enfoque financiero, enfoque cliente, enfoque humano, enfoque procesos, enfoque renovación y desarrollo) donde la empresa concentra su atención. Cada área o enfoque será medida con un conjunto de indicadores.

*Modelo de Cuadro de Mando Integral (The Balanced Scorecard de Kaplan y Norton):* Este cuadro de mando traduce la estrategia y la misión de una organización en un amplio conjunto de medidas de actuación que proporcionan la estructura necesaria para un sistema de gestión y de medición estratégico. Así este cuadro de mando mide la actuación de la organización desde cuatro perspectivas equilibradas: la financiera, los clientes, los procesos internos y el aprendizaje y crecimiento. Para cada una de estas perspectivas se definen indicadores representativos de los objetivos particulares.

*Modelo de la Empresa Celimi:* Esta empresa desarrolla desde 1995 una herramienta que denomina “auditoría de conocimientos” que incluye en su informe anual. Esta auditoría divide los activos intangibles en tres categorías: clientes, organización y personal, distinguiéndose, dentro de cada una de ellas, a su vez, tres subcategorías: crecimiento/renovación, eficiencia y estabilidad. Los nuevos grupos contienen indicadores que constituyen el “monitor de activos intangibles de Celimi”.

*Modelo Intellect:* Con esta denominación el Instituto Universitario Euroforum Escorial (1998) y la empresa consultora KPMG (1999) han establecido un modelo de capital intelectual que es la suma de tres bloques: el capital humano + capital estructural + capital relacional. Cada uno de ellos establece un alcance temporal referido al presente y al futuro, determinando los intangibles que considera y proponiendo para cada uno de ellos, los indicadores más adecuados para medirlos.

A su vez existen otros modelos que se aplican en algunas empresas a partir de los anteriores mencionados:

- Modelo de la empresa WM-Data (Sveiby 1998)
- Modelo de la compañía PLS-Consult
- El modelo de la consultora HayGroup (De Mulder y Arraiz 1997)
- Modelo de una agencia gubernamental de capital de riesgo (Roos 1997)
- Modelo Caterpillar
- Modelo Daw Chemical
- Modelo Matemático (Larcker 1997)
- Modelo de empresas españolas: Grupo BBV (Cabello 1999), Bankinter (Calvo 1999), Iberdrola (Quintana 1999)

## Conclusiones de la primera parte

Estos modelos, correctamente aplicados, permiten acercarse al valor real de los intangibles, y corresponde que sean utilizados por las distintas organizaciones, encaminándose, de esta manera, por la senda que las llevará a obtener información útil, tanto para su uso interno como para informar a terceros.

Darles el empuje y apoyo necesarios para que los activos intangibles originados en el Capital Intelectual sean cada vez más confiables y aumentar continuamente el grado de aceptación por parte de la Dirección de las organizaciones, es el camino a seguir para que las rigurosas ciencias contables los acepten y los integren a sus registros y a la determinación de los estados contables, y achique así la brecha existente entre el valor de mercado y el valor de los libros de patrimonios.

El Capital Estructural es el que más rápido se adaptará y será reconocido en el tratamiento contable (de hecho ya muchos de estos activos tienen una incorporación aunque sea parcial), por tratarse de los mejor encaminados para alcanzar el rigor científico que se necesita para su valoración, registro y exposición contable.

El éxito que se logre con esta gestión abrirá el camino para que el resto de los componentes del Capital Intelectual sean reconocidos y tengan su lugar en los registros y en los estados contables. De esta forma, la brecha entre el valor contable y el valor de mercado de los patrimonios se irá cerrando de manera firme y sostenida, permitiendo unificar bajo un mismo sistema y una misma base de datos, toda la información necesaria para, en lo interno, tener el control integral de las organizaciones y, de éstas hacia fuera, mostrar una situación patrimonial mucho más completa y cercana a su valor de mercado.

## Segunda Parte

Se pretende, en esta parte, establecer la necesidad que tiene la profesión contable de determinar nuevas formas de pensamiento que logren nuevos modelos, sin pretender hacer referencia a copias perfectas de estructuras, teniendo en cuenta que se está expresando más que nada en metáforas.

Si bien hay que considerar que no hay unanimidad sobre el origen del conocimiento y se podría pensar que lo esencial del saber se origina en revelación divina, por lo que la filosofía sería solamente auxiliar, nos inclinamos (**son varios los autores**) a pensar que el saber es producido por el hombre, quien puede juzgarlo, evaluarlo, y rechazar lo que considere inapropiado. Entonces la filosofía pasa a tener un papel relevante. Pero aun dentro de esta concepción, hay distinciones básicas en cuanto a la naturaleza del conocimiento, por lo que puede aceptarse una concepción metafísica, con arquetipos como Platón y Johann Fichte, para quienes no hay búsqueda autónoma extrafilosófica; o bien que el conocimiento es objeto de las ciencias particulares, y la filosofía coordina este conocimiento, estamos entonces frente al positivismo de Bacon, Hobbes, Descartes, y más cerca en el tiempo Comte, Stuart Mill, Spencer, y Bertrand Russell. También podría pensarse que la filosofía es solamente crítica, básicamente un juicio sobre las posibilidades y límites del conocimiento, o sea se reduce a una doctrina del conocimiento o del método, cuyo arquetipo es John Locke, que pretende examinar las aptitudes humanas, y ver qué objetos están a nuestro alcance o fuera de nuestro entendimiento, es decir que la filosofía es así un juicio sobre la ciencia.

La cultura puede, entonces, ser un escollo importante para el progreso científico, por lo cual quizás sería interesante estudiar las cuestiones sociológicas que han llevado a hablar de “ciencias duras” y “ciencias blandas”. Se debe reconocer que estamos inmersos en una ciencia “blanda” que de por sí posee modelos enormemente más complejos, mientras las duras usan una parafernalia complicada pero sus modelos son mucho más simples.

Por eso se considera que tratar de generar más conocimiento en nuestra ciencia o sea “tratar de endurecerla”, introduciendo computación, modelos matemáticos, estadísticas para hacerla cada vez más dura, es un adelanto pero no el fin de nuestra ciencia, que es meramente social por más modelos cuantitativos que tenga.

**Trabajo de campo**

Para lograr el objetivo que se propone, se han enviado encuestas por correo electrónico (38), de las cuales 12 han sido devueltas de forma automática. El número de envíos válidos es, por lo tanto, de 26, como puede observarse a continuación:

NÚMERO DE ENVÍOS	RECHAZOS AUTOMÁTICOS	ENVÍOS VÁLIDOS
38	12	26
31.58% rechazo		68.42%
% e-mails válidos		68.42%
Respuestas obtenidas		26

El porcentaje de respuesta final ha sido de 68.42%, conforme se detalla seguidamente:

CONCEPTO	DATO
Respuestas obtenidas	26
Porcentaje de respuesta sobre envíos	100%

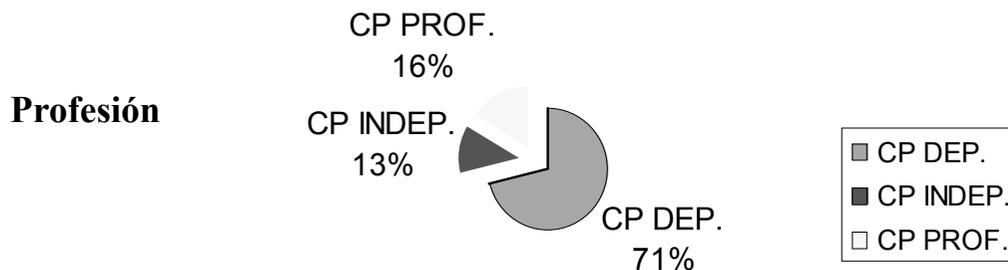
**Análisis de los resultados**

**Profesión del encuestado:**

Contador Público en relación de dependencia (CP DEP)

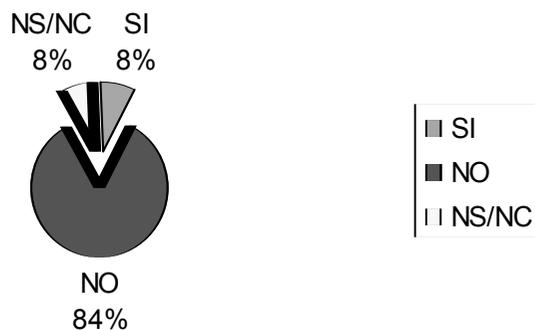
Contador Público independiente (CP INDEP)

Contador Público – Profesor universitario (CP PROF)



**Cuestión 1:** ¿Considera al capital intelectual de fácil valuación?

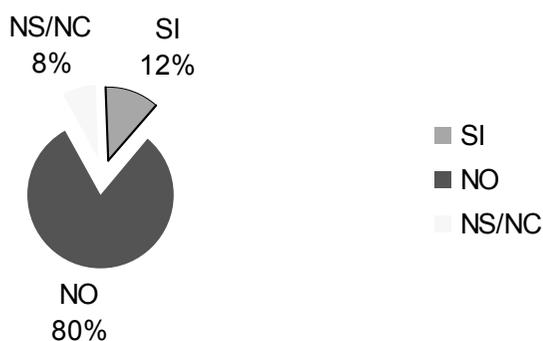
**Cuestión 1**



La mayoría reconoce que el capital intelectual no es de fácil medición y valuación. Hay un pequeño porcentaje que SI cree que es factible su medición y valuación, pueden ser las personas que han leído sobre el tema y conocen algunos de los métodos propuestos en la actualidad.

**Cuestión 2** ¿Conoce algún método de valuación del Capital Intelectual?

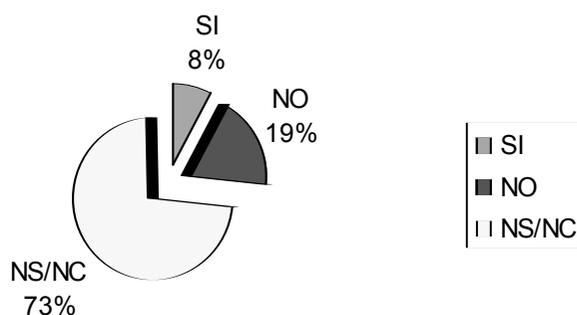
**Cuestión 2**



La mayor parte de los encuestados no conoce ningún método de valuación y medición del CI. En esta cuestión lo que llama la atención es el alto porcentaje que NUNCA escuchó hablar del tema y en su gran mayoría los encuestados fueron profesores universitarios.

**Cuestión 3:** ¿Propone algún método de valuación más acorde a la realidad económica?

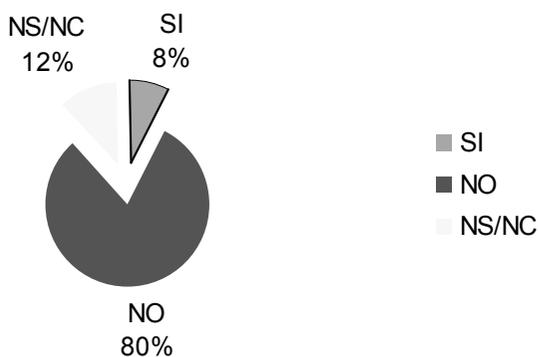
**Cuestión 3**



Casi ninguno de los encuestados puede proponer un método de medición.

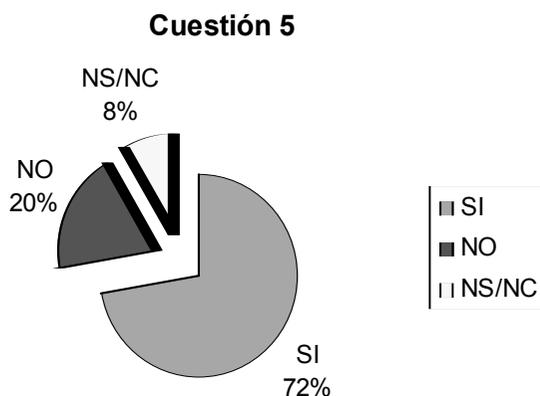
**Cuestión 4:** ¿Considera que los Estados Contables explicitan el valor real de una empresa al momento de su misión?

**Cuestión 4**



La mayoría de los encuestados creen que los Estados Contables no explicitan el valor real de una Empresa al momento de su emisión. Esto daría lugar a pensar que la minoría que piensa que SI, es la que desconoce totalmente el tema de Capital Intelectual.

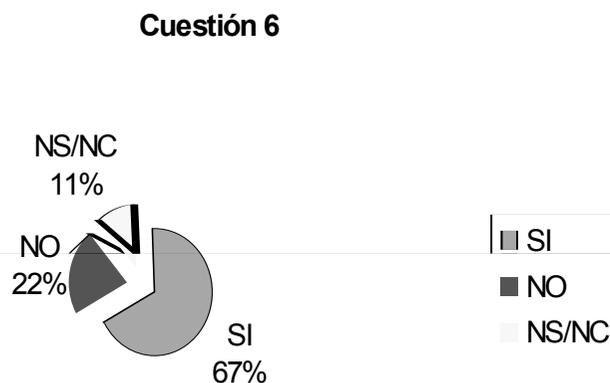
**Cuestión 5:** ¿Considera que la profesión contable debería encarar un proceso de cambio, para lograr una mejor valuación del patrimonio de una empresa?



Un 70.00% de profesionales contables piensa que la profesión debería encarar un proceso de cambio para lograr una mejor medición y valuación de una empresa.

Por lo contrario un 20,00 % piensa que NO hay que realizar dicha tarea.

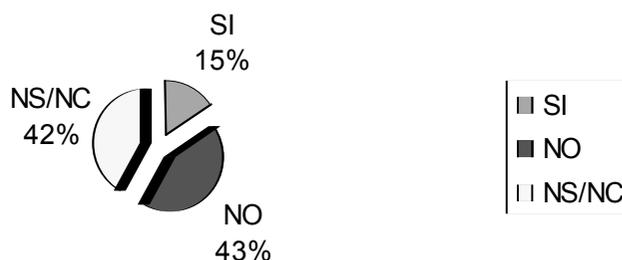
**Cuestión 6:** ¿Considera que los Estados Contables deberían explicitar el Capital Intelectual?



Hay un 67.00% que opina que los EECC deberían explicitar el Capital Intelectual. Hay un 22.00% que piensa lo contrario, esto es coherente con la respuesta a la cuestión 5.

**Cuestión 7:** ¿Tiene alguna propuesta al respecto?

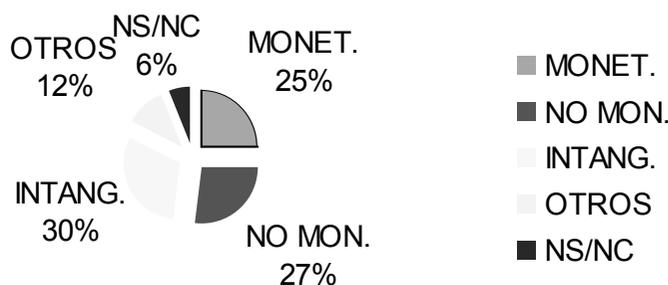
### Cuestión 7



No existen casi propuestas al respecto de parte de los profesionales en la materia; esto denota que no se indaga en el tema.

**Cuestión 8:** ¿Cuáles son los activos que considera producen ganancias en una empresa?

### Cuestión 8



Esta cuestión está bastante pareja. Los encuestados consideran que todos los activos (Monetarios, No Monetarios, Intangibles y otros) generan ganancias a una empresa.

Por lo tanto, en general, el universo de los encuestados percibe un interés por medir y valorar el Capital Intelectual. Se reconoce que no se tiene en cuenta en el valor final de una empresa, pero la tendencia es incluirlo en un Estado aparte de los EECC, como un Informe sin modificar los balances como están organizados actualmente. Habrá que trabajar en la temática.

### Conclusiones de esta segunda parte

En el progreso histórico de una ciencia se pueden contemplar períodos que podríamos calificar como normales, en donde los integrantes de la comunidad científica aplican

los métodos inherentes al paradigma dominante, producto de una cultura donde los factores de poder tienen una notable preponderancia.

Precisamente no es este el caso de la ciencia contable, que quizás se encuentre en un período extraordinario, donde todo puede y debe cuestionarse. En otras palabras se presenta un momento de crisis y de cambio, por lo que surgen propuestas nuevas que proporcionan explicaciones parciales de diferentes fenómenos.

Y aunque no se pretenda llegar a un nuevo paradigma dominante, hay una serie de temas que se están abordando de forma simultánea desde muy diversos puntos de vista y en muy diversos campos de la ciencia económica. De allí que se comience a hablar de contabilidad del conocimiento, o del talento...

El mismo Peter Drucker, manifestó en varias oportunidades que la esencia de la empresa del futuro no será mecánica y estará sustentada, entre otras cosas, por la orientación hacia los sistemas y la nueva contabilidad.

Y si bien la profesión posee un gran bagaje de conocimientos, la comunidad científica es lo más parecido a una diáspora, que se encuentra frente al desafío de reformular su identidad como sujeto colectivo.

Y conforme a J. Tua Pereda<sup>2</sup>, “...la adaptabilidad, como mecanismo indispensable para obtener ventajas comparativas en la competencia que tiene lugar en todos los ámbitos, es la única respuesta adecuada, en contabilidad y en cualquier tipo de disciplina, al incremento exponencial de la flexibilización de las organizaciones”

Se está ante el enorme desafío de perpetuar este lamentable estado, tanto de la educación contable como de la práctica profesional, manteniendo el *statu quo* de la disciplina contable como mera racionalidad tecno-instrumental, -en el mejor de los casos tecno-cognitiva-, o sea como un “saber ignorante”.

Según Edgar Morin<sup>3</sup>, “La parcelación absurda y la especialización funcional sólo resultarán una dislocación en múltiples saberes ignorantes”.

Por lo tanto debemos posicionarnos en el concierto de las ciencias y de las nuevas realidades, apuntando hacia la conformación teórica o conceptual de un saber específico, esto es, a un problema de la cultura., en donde la educación no debe ser la adquisición de información sino el acrecentamiento de las fuerzas de la inteligencia de los educandos, futuros colegas.

Si no lo hacemos, habremos dado la razón a Gastón Bachelard, cuando en 1976 definió las Ciencias Económicas como “un modelo pragmático al cual se le construyó un corpus justificatorio que está muy lejos de ser un corpus de conocimiento científico”.

De allí que sea necesaria la crítica hermenéutica, para poder comprender que lo realizado utilizando el método hipotético deductivo sólo logra justificar lo efectuado en la práctica.

Recibido: 12/3/07. Aceptado: 02/05/07

## NOTAS

<sup>1</sup> [http://www.grupometa.net/art\\_002\\_integrar\\_gestion.php](http://www.grupometa.net/art_002_integrar_gestion.php) (19/11/2006)

<sup>2</sup> Tua Pereda J. (1998): “Globalización y Regulación Contable. Algunos retos para nuestra profesión”. *Revista Contaduría*, Universidad de Antioquia, 32, p. 65.

<sup>3</sup> Morin, Edgar. (1997). *El Método. La Naturaleza de la Naturaleza*. Madrid, Cátedra., p. 26.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aktouf, Omar. *La Administración: Entre Tradición y Renovación*. – Artes Gráficas del Valle. Cali, Colombia. 2001.
- Arthur Andersen “The Valuation of Intangibles Assets” en *The Economist Intelligence Unit*. January, 1992.
- Brooking, A. *El Capital Intelectual. El principal activo de las empresas del tercer milenio*. Thomson Business Press, Londres. 1996.
- Catacora, F. *Contabilidad: la base para las Decisiones Gerenciales*. Mac Graw Hill. Venezuela., 1998.
- Cooper, R. y Sawaf A. *La inteligencia emocional aplicada al liderazgo y a las organizaciones*. Bogotá, Norma, 1999.
- Chaparro Osorio, Fernando. *Conocimiento, Innovación y Construcción de Sociedad. Una Agenda para la Colombia del Siglo XXI*. Univalle-Colciencias. Colombia. 1998.
- Edvinsson, L. Malone, M. (1997), *Intellectual Capital. Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*. Haperbusiness.
- FASB, *Electronic Distribution of Business Reporting Information*. Business Reporting Research Project. Steering Committee Report Series. Norwalk: Fab (www.fasb.org).2000.
- Fernández, P. *Valoración de empresas*. Barcelona., Gestión 2000, 1999.
- García-Ayuso, M. y Monterrey, J. “El modelo de valoración Edwards-Bell-Ohlson (EBO): Aspectos teóricos y evidencia empírica” en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 1998, número 96, pp. 751-785.
- Garretón, M. A. “¿En qué sociedad vivi(re)mos? Tipos societales y desarrollo en el cambio de siglo” en *Estudios Sociales*, 1998, Número 14, Universidad Nacional del Litoral. Santa Fe. Argentina.
- Gómez Buendía, Hernando “Hacia la Sociedad del Conocimiento”. En Conferencia Nacional Conocimiento Global 97, 1997, <http://www.colciencias.gov.co/cg97co/docs/hgomezb.htm>
- Gray, S. “Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally” en *Abacus*, 1988, volumen 24, número 1, pp. 1-15.
- Gil, Jorge José La profesión contable hacia la nueva visión de los negocios. Presentado en la XXV Conferencia Interamericana de Contabilidad. Panamá, 2003.
- Mantilla B., S.A. *Capital Intelectual & Contabilidad del Conocimiento*. Bogotá, Ecoe, 1999.
- Mantilla B., S.A. “Entorno Internacional de la Contabilidad Gerencial” en *Cuadernos de Contabilidad*, 1999, n° 6, Departamento de Ciencias Contables. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Mishra, C.S. y Gobeli, D.H. “Managerial incentives, internalization, and market valuation of multinational firms” en *Journal of International Business Studies*, Vol.29, n° 3, pp. 583-598. 1998.
- Morin, Edgar *El Método. La Naturaleza de la Naturaleza*. Madrid, Cátedra, 1997.
- Nevado Peña, D.; López Ruiz, V. R. “El capital intelectual: Valoración y Medición” en *Financial Times*, Prentice May, 2002.
- Perera, M. “Accounting in Developing Countries: a Case for Localised Uniformity” en *The British Accounting Review*, vol. 21, n° 2, junio, pp. 141-158. 1989.
- Quijano Valencia, Oliver “Consideraciones Acerca de la Investigación en la Reorientación del Programa de Contaduría Pública. Universidad del Cauca” en *Revista ASFACOP*, 2000, n° 5, año 4, julio, Santa Fe de Bogotá. Colombia.
- Rojo, A., Sierra, M. y Nieto, F.J. “Intangible assets and accounting information in the EU”, en *Paper presented at the 22<sup>nd</sup> Congress of EAA*, Bordeaux, 1999, Mayo, pp. 5-8.
- Scarabino, J.C. *Activos Intangibles. El puente hacia la Contabilidad de Conocimiento*. Investigación ganadora Premio Arévalo 2000. CPCE Santa Fe.
- Senge, P. y otros *La danza del cambio. Los retos de sostener el impulso en organizaciones abiertas al aprendizaje*. Bogotá, Norma, 2000.
- Serrano, C. Chaparro, F. “Los activos intangibles en las empresas más allá de las normas contables” en *Finanzas & Contabilidad*, Harvard Deusto, 1999, Vol. 27. Portal Universidad de Zaragoza - España.
- Sierra Fernández M. “La divulgación de información sobre activos intangibles en las empresas: una evidencia empírica” en *Revista Estudios Financieros. Revista de Contabilidad y Tributación*. 2004, n° 255, pp. 163/194. Almería. España.
- Sveiby, K. “The invisible balance sheet: Key Indicators for accounting, control and evaluation of know hpw companies” en *The Konrad Group*, Suecia. 1997.
- Viedma, J. M. *La Gestión del Conocimiento y del Capital Intelectual*. <http://www.gestiondelconocimiento.com>. (Octubre 2001)