



## MEDICIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL EN ORGANIZACIONES ARTÍSTICAS DE SALSA A PARTIR DEL MODELO FIMIAM

Área de investigación: Entorno de las organizaciones

**Martha Lucia García Orozco**

Facultad Ciencias de la Administración  
Universidad del Valle  
Colombia  
[martha.garcia@correounivalle.edu.co](mailto:martha.garcia@correounivalle.edu.co)

**Patricia González González**

Facultad Ciencias de la Administración  
Universidad del Valle  
Colombia  
[patricia.gonzalez@correounivalle.edu.co](mailto:patricia.gonzalez@correounivalle.edu.co)

XXII  
CONGRESO INTERNACIONAL DE  
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN  
E INFORMÁTICA

## MEDICIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL EN ORGANIZACIONES ARTÍSTICAS DE SALSA A PARTIR DEL MODELO FIMIAM



*“Lo que se mide no siempre es importante, y lo que es importante no siempre se puede medir.”*  
Albert Einstein

### Resumen

El mundo global pasó de la economía de producción a una economía de servicios y actualmente a una economía del conocimiento (capital intelectual), en donde el capital humano representa un porcentaje significativo en el valor económico que adquieren las organizaciones artísticas, razón por la cual es importante realizar una adecuada medición de las variables que influyen significativamente en los beneficios económicos de las organizaciones artísticas. El propósito de esta investigación es medir el capital intelectual de las organizaciones artísticas de salsa, a través de la herramienta “El método financiero de medición de activos intangibles” (FIMIAM, por sus siglas en inglés). La metodología consistió en seleccionar una muestra representativa de escuelas de salsa, con el fin de establecer las variables que los bailarines, coreógrafos, directores y personal administrativo consideran son importantes fuentes generadoras de flujos económicos futuros, una vez seleccionadas las variables, se aplicó en la fundación artística arte, pasión y vida, siguiendo los lineamientos de la metodología que ofrece el FIMIAM en sus 6 pasos. Este estudio muestra que el capital intelectual realizado de las organizaciones artísticas se convierte en un motor de crecimiento económico, social y cultural de Santiago de Cali. Por tanto, es esencial que los activos intangibles sean incluidos en el estado de situación financiera, para que los administradores puedan gestionar estas variables oportunamente.

**Palabras claves:** Capital intelectual, Organizaciones Artísticas, FIMIAM.

### Introducción

En la presente investigación se estudia la medición del capital intelectual en las organizaciones artísticas de salsa en Santiago de Cali a partir del modelo FIMIAM, reconociendo la importancia del capital intelectual como fuente de valor económico que permite obtener una ventaja competitiva en el mercado. Ante el entorno de la economía del conocimiento es una realidad que los sistemas de información contable que se aplican no proporciona información clara para valorar el talento artístico y humano apropiadamente; desconociendo agregados como el liderazgo, la experiencia, la actitud servicial, los procesos de capacitación, la motivación, la competitividad, la unidad y comunicación grupal en su calidad de variables estratégicas que generarán beneficios



económicos futuros para las organizaciones artísticas de salsa, las cuales contribuyen al desarrollo económico de la industria cultural de Santiago de Cali. Muchas organizaciones siguen planteando estrategias y tomando decisiones como si aún se estuviera en la era industrial, sin visualizar que estamos en la era del conocimiento. “En términos económicos, de estar centrada en el intercambio (comercio) o en la producción (Industria), hoy gira alrededor de la generación y agregación de valor (servicio, información y conocimiento)”. (Mantilla, 1999. P 4). Esto sucede porque la contabilidad no proporciona las herramientas para que las organizaciones puedan mostrar el verdadero valor económico que tienen sus activos. La mayoría de organizaciones artísticas, no conocen el valor de mercado de su organización, porque no cuentan con las herramientas que permitan obtener un valor razonable de cuánto vale su organización, los valores reflejados en sus estados financieros no muestran la realidad económica de las organizaciones artísticas.

Un ejemplo del problema que presentan las organizaciones artísticas, es la adquisición de créditos con entidades financieras, debido a que no tienen activos tangibles suficientes como garantías del crédito. Aproximadamente el 90% de su generación de valor se encuentra en su capital intelectual, las capacidades del capital humano, el saber hacer característico de su negocio, su conocimiento, su contacto con los clientes; son variables influyentes en su potencial innovador, que sus elementos tangibles reflejados en el estado de situación financiera.

Una organización artística de materiales tangibles requiere para citar ejemplos de: un sonido, espejos y un espacio, que en la mayoría de los casos, son espacios que no son propios de la organización, los bailarines ensayan en lugares alquilados, en casetas comunales, en parques, en canchas de fútbol. Entonces ¿Qué activos tangibles pueden mostrar en sus estados financieros? Pero, si la norma contable permitiera el reconocimiento de sus intangibles, variables reales que generan beneficios económicos, tales como, la innovación, sus capacidades y habilidades artísticas, su pasión, su disciplina, el trabajo en equipo, variables que agrupadas componen una coreografía que se vende al público, en eventos regionales, nacionales e internacionales, talento que contribuye significativamente al desarrollo económico de la industria cultural de Santiago de Cali. Tanto es así, que Cali es considerada la capital mundial de la salsa a pesar de que este género musical no nació en Colombia, pero los caleños lo han adoptado como propio. Actualmente, los bailarines caleños ocuparon el primer y segundo lugar en la modalidad de baile deportivo en los The World games Wroclaw 2017.

Partiendo del problema la formulación que se desarrolló en esta investigación es ¿Cómo medir el capital intelectual en Organizaciones artísticas de salsa en Santiago de Cali, a través de la herramienta “El método financiero de medición de activos intangibles” (FIMIAM)? Con el objetivo fundamental de resaltar las variables significativas del capital intelectual que genera beneficios económicos futuros para las organizaciones dedicadas a la industria cultural.

Metodológicamente se seleccionó artículos científicos de investigación a fin de describir las variables, obtener precisiones teóricas de expertos en el tema, posterior a ello se seleccionó una muestra representativa de organizaciones artísticas de salsa en Santiago de Cali, se realizó un análisis de los tres componentes del capital intelectual: capital humano, capital estructural y capital relacional, se ponderaron los resultados y se distribuyó en los tres componentes del capital intelectual, se proyectaron los estados financieros de una organización artística y se llevaron a unos estados financieros proforma.



Finalmente, se concluye que es necesario que los estados financieros de las organizaciones artísticas contengan información más comprensiva, fiable y a tiempo sobre los intangibles, “Esto podrá hacerse ampliando el modelo contable actual e incentivando a los directivos a que revelen información voluntariamente, explicando el impacto que los intangibles pueden tener en la rentabilidad futura de la empresa”. (Cañibano, et al, 1999, p. 74).

### Antecedentes de investigación

En los últimos años los investigadores en áreas contables y económicas, la comunidad profesional contable y académica se ha enfocado en definir y establecer métodos para que los intangibles se reconozcan como activos cuando su existencia se pueda justificar. Importantes investigadores han desarrollado modelos para explicar, valorar y medir los activos intangibles de las organizaciones, algunos de gran efecto en el logro de metas estratégicas de largo plazo.

Los activos intangibles tomaron importancia a partir de los años 80, anterior a estos años la información contable se relacionaba con la cantidad de tierras de los señores feudales y el producto de ella. “Adam Smith, considerado el padre de la economía moderna, pensaba que la esencia de la riqueza de una empresa era solamente la producción de bienes materiales. Para él el trabajo productivo engendraba bienes tangibles que poseían valor en el mercado, mientras que sostenía la creación de intangibles como trabajo improductivo”. (Villanueva, 2010, P.36). Sin embargo la evolución de la economía obligó a los economistas a explicar las anomalías presentes en la economía.

El concepto de que solo los bienes materiales generaban riqueza, cambia en 1912 cuando, “Schumpeter sentencia en su Teoría de la evolución económica la idea de intangibilidad en el ámbito del sistema económico y la innovación, y valora a los activos no tangibles como elementos fundamentales para el desarrollo y base de la empresa”. (Villanueva, 2010, P.37). El economista Schumpeter consideraba el proceso de producción “como una combinación de fuerzas productivas, las que, a su vez, están compuestas por fuerzas materiales y fuerzas inmateriales. Las fuerzas materiales las componen los llamados factores originales de la producción (Factor trabajo, Factor tierra y Factor capital). Las fuerzas inmateriales las componen los “hechos técnicos” y los “hechos de organización social”, que, al igual que los factores materiales,



también condicionan la naturaleza y el nivel del desarrollo económico". (Montoya, 2004, P.210). Se percibió que cuando se adquiría una empresa el valor pagado era superior al valor que se tenía de los activos tangibles, esta negociación arrojaba una diferencia que se llamó goodwill o fondo de comercio, traducido como clientela o buen nombre.



Según (Hollander, 2005, p. 56) los nuevos modelos contables tratan desde su particular perspectiva el tema de los intangibles y se pueden visualizar elementos comunes, los cuales son:

- a) Capital Humano: Conjunto de recursos intangibles que poseen los miembros de la organización, y son principalmente competencia, actitud y agilidad mental.
- b) Capital Estructural: Corresponde al "KnowHow" de la organización, materializado en la forma de hacer las cosas, su vinculación con el entorno y la capacidad para producir innovaciones.
- c) Capital Relacional: Se refiere al valor que generan para la empresa, las relaciones que mantiene con el exterior, comprendiendo las relaciones con clientes y proveedores, conocimiento de los canales de distribución.



### Capital intelectual

El Capital intelectual se puede considerar "como parte del inventario total de capital o como el capital social basado-en-el-conocimiento que posee la compañía. Como tal, el capital intelectual puede ser tanto el resultado final de un proceso de transformación del conocimiento o el conocimiento mismo que es transformado en propiedad intelectual o en activos intelectuales de la empresa" (Mantilla, 1999, p. 46). Por tanto, se puede inferir que el capital intelectual es un conjunto de procesos conformados por el capital humano, el capital estructural y el capital relacional, orientados a la gestión del conocimiento en función de objetivos estratégicos que pretenden alcanzar las organizaciones artísticas.



Para Edvinson y Malone (1999) el capital intelectual "es la posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas profesionales que dan a la empresa una ventaja competitiva en el mercado". Steward (1998) -define el concepto de capital intelectual, refiriéndose a la experiencia, el conocimiento, información y propiedad intelectual, que se utiliza para crear valor, los cuales se han convertido en recursos fundamentales de la economía. Guthrie and Petty (2000) sostienen que la definición más viable del capital intelectual es la dada por la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo) en 1999, que describe el capital intelectual como "el valor económico de dos categorías de activos intangibles de una empresa: 1. Capital Organizacional ("estructural"), y 2 El capital humano. Edvinson y Malone (1999; 26) presentan el concepto de Capital Intelectual mediante la utilización de la siguiente metáfora: "Una corporación es como un árbol. Hay una parte que es visible (las frutas) y una



parte que está oculta (las raíces). Si solamente te preocupas por las frutas, el árbol puede morir. Para que el árbol crezca y continúe dando frutos, será necesario que las raíces estén sanas y nutridas. Esto es válido para las empresas: si sólo nos concentramos en los frutos (los resultados financieros) e ignoramos los valores escondidos, la compañía no subsistirá en el largo plazo". Para estos autores se entiende el Capital Intelectual como recursos ocultos que requieren una atención importante para que prosperen y den beneficios económicos futuros, no se puede centrar solo en aquellos activos que se pueden identificar a simple vista.



### Organizaciones artísticas

Las organizaciones artísticas son “instituciones que involucran autores que tienen facultades para efectuar a partir de su talento obras o producciones artísticas con los que el creador da a conocer su personalidad definiendo con sus métodos el término de estética, mostrando así sus intereses hacia ideales, posturas, cualidades o defectos. Es decir, se refieren a instituciones que fomentan o permiten el desarrollo artístico y sus manifestaciones”. (Herrera, et al, 2012, p. 262). Entiéndase en este trabajo organizaciones artísticas como fundaciones, escuelas o academias de baile. Las organizaciones artísticas de salsa, especialmente las escuelas de salsa en Santiago de Cali, involucran un porcentaje significativo de capital humano que tienen facultades para innovar con su talento y que permite dar a conocer su personalidad, expresando un arte y cultura caleña. Por eso surge la necesidad de que las organizaciones artísticas puedan medir su capital intelectual para saber que activos intangibles son fuente generadora de valor, esto es posible a través de un modelo contable. Así, podrán superar la dificultad de adquirir prestamos con entidades financieras, debido a que actualmente no tienen activos tangibles para mostrar en su estado de situación financiera, su beneficio económico futuro está dado por el desarrollo de habilidades, destrezas, creatividad e innovación de su planta artística, es decir, sus bailarines.

Por otro lado, Ulloa (1992) en su libro *La salsa en Cali*, afirma que el género de la música popular como la cubana- conocida como música antillana de la cual se deriva a partir de los años 60: la salsa. Música que se ha convertido en un fenómeno cultural digno de consideración y reflexión para comprender un modo de ser de nuestra ciudad en los últimos años y un rasgo de la cultura latinoamericana de esa época. Ulloa manifiesta en su libro que no es solo un tipo de música; hay que estudiarla como parte de un proceso complejo, ligada a los que se considera una industria cultural, al espectáculo, la rumba, la fiesta, el baile y todo lo que esto implica social e individualmente. En Cali la salsa constituye un signo de identidad, es el resultado de un proceso con trascendencia internacional que tiene sus orígenes mestizos en los géneros afrocubanos y el desarrollo de la música antillana “la vieja guardia” acompañada de matrices cubanas como: el Son, el Danzón, el Guaguancó, la Guaracha, el Mambo, el Chachachá, y la Pachanga.



El siguiente gráfico presenta algunas escuelas de salsa en Cali, clasificadas por comunas, las cuales corresponden a la muestra representativa de esta investigación.

**Figura 1**  
**Escuelas de Salsa por Comunas.**



**Fuente:** elaboración propia a partir de la imagen Cali Comunas.  
**Disponible en:** <http://megaobrax.host22.com/images/mapcali1.jpg>

Cali cuenta con más de cien escuelas de baile y cada una tiene en promedio cien integrantes. Las organizaciones artísticas de salsa incentiva el desarrollo cultural de la región, convirtiendo la salsa en un icono compuesto de identidad urbana, arraigada en los barrios populares de Cali.

Según Carlos Trujillo, gestor cultural de la salsa en Cali y director de la escuela de baile Rucafe, manifiesta que:

Actualmente existen en Cali 72 escuelas registradas, señala que hay 5 mil bailarines activos, de los cuales 1250 son de alto nivel y representan a Colombia en grandes certámenes, afirma que “los niños primero bailan y después caminan”. Alrededor de la salsa hay personas especializadas en vestuarios, zapatos y tocados. Hoy Cali cuenta con 10 modistas especializadas, 5 sastres y 5 zapateros de talla internacional. La salsa en Cali tiene identidad propia en el mundo, la manera en cómo se hace la salsa se distingue de estilos como el de Cuba y Puerto Rico.

Las organizaciones artísticas en Santiago de Cali, involucran un porcentaje significativo de capital humano que tienen facultades para innovar con su talento y que permite dar a conocer su personalidad, expresando un arte y cultura caleña. Tanto es así, que una pareja bailarina de salsa caleña se reconoce en cualquier lugar del mundo, ya que han representado al país en eventos





internacionales de salsa, incluso muchas personas piensan que es un estilo particular de los colombianos. Sin embargo, es una manifestación artística que distingue a los caleños y que enseña cómo se baila salsa, que recoge con alegría a todos los visitantes nacionales y extranjeros, y les enseña con amor el arte del baile caleño, donde se comparte el talento y los extranjeros se divierten con la magia que tienen los bailarines, no se distingue clase social, todos son una sola familia, es así como la sucursal del cielo llego a posicionarse como la Capital Mundial de la Salsa. En este sentido, se comparte lo expresado por Isadora Duncan, coreógrafa estadounidense creadora de la danza moderna: *“El bailarín del futuro será aquel cuyo cuerpo y alma hayan crecido tan armoniosamente juntos, que el lenguaje natural del alma se habrá convertido en el movimiento del cuerpo humano. El bailarín no pertenecerá entonces a nación alguna sino a la humanidad”*. A través de la cultura y la pasión por la danza, en Cali se trabaja la inclusión social en eventos como el festival mundial de la salsa y el salsodromo como el magno evento principal de la feria de Cali, donde participan más de 1250 artistas en escena.

### Aplicación de la metodología FIMIAM

El método FIMIAM permite evaluar los valores monetarios de los componentes relevantes de capital intelectual y de incluir estos en completos balances de la compañía. Este método proporciona una herramienta para que los administradores puedan evaluar, gestionar y comparar el desempeño de la empresa en el tiempo. Además, puede llegar a ser parte de un sistema estándar para medir y presentar el capital intelectual de las empresas con el propósito de la divulgación pública a los inversores y otras partes interesadas, y para las comparaciones entre empresas. Rodov & Leliaert (2002). Esta metodología se aplicará en la Organización Artística Arte, Pasión y Vida.

La Organización Artística Arte, Pasión y Vida surge por una iniciativa personal de mejorar las condiciones laborales del bailarín caleño ofreciéndoles una estabilidad económica, del trabajo en equipo realizado por los instructores, corógrafos, bailarines y clientes, se obtiene una coreografía para ofrecer al público presentaciones artísticas y eventos culturales de alto nivel.

Rodov & Leliaert (2002), presentan 6 pasos para la aplicación de la metodología FIMIAM.





**Figura 2**  
**Pasos de la Metodología FiMIAM**



Paso 1. Determinación del capital intelectual realizado en la organización artística Arte, pasión y vida

El capital intelectual realizado se obtiene de la diferencia entre el valor de mercado y el valor registrado en los libros de la organización artística arte, pasión y vida. El valor de mercado se obtuvo proyectando los estados financieros a 5 años, tomando como referencia el año 2016, con el fin de determinar el Valor Presente Neto (VPN) de los flujos futuros de efectivo. El **Valor Presente Neto** se obtiene de la entrada y salida de efectivo, se descuenta su valor presente, se suman todos los términos. El VPN depende de las siguientes variables: Inversión inicial, inversiones de operación, los flujos netos de efectivo, la tasa de descuento y el número de periodos que dura el proyecto. La **Tasa Interna de Retorno** es la media geométrica de los rendimientos futuros esperados de la inversión, es la tasa de descuento con la que el VPN es igual a cero.

Para obtener el valor del capital intelectual realizado de la fundación artística Arte, pasión y vida, se parte del valor total registrado en libros, después se restan el total de los activos diferidos, con el fin de obtener el valor del activo real, posteriormente se resta el total de los pasivos y se haya el valor en libros. Dicho valor se compara con el valor de mercado que en este caso será el Valor Presente Neto (VPN) de los flujos futuros de efectivo, la diferencia presentada se considera el valor del capital intelectual Realizado.





Organización Artística Arte, Pasión y Vida.	
Activo Total	109590363
(-) Activo Diferido	16560000
<b>Activo Real</b>	<b>93030363</b>
(-) Pasivo Total	103014941
<b>Valor en Libros</b>	<b>-9984578</b>
Valor de Mercado	224116191
Valor en Libros	-9984578
<b>Valor del Capital Intelectual Realizado</b>	<b>234100769</b>

La siguiente tabla presenta el resumen de la evaluación financiera realizada a la organización artística arte, pasión y vida, el valor a de mercado corresponde a VPN por \$224116191.

**Tabla 1. Valor del capital intelectual realizado de la fundación artística Arte, pasión y vida**

COSTO DE CAPITAL						
	0	2017	2018	2019	2020	2021
Deuda de Largo Plazo	103.014.941	88.615.735	71.624.672	51.575.217	27.916.861	
Patrimonio	6.575.422	67.657.621	111.629.138	172.316.059	283.987.791	352.703.172
<b>CAPITAL</b>	<b>109.590.363</b>	<b>156.273.356</b>	<b>183.253.810</b>	<b>223.891.276</b>	<b>311.904.652</b>	<b>352.703.172</b>
Costo de Capital propio	22%	22%	22%	22%	22%	22%
Costo de la Deuda	18%	18%	18%	18%	18%	18%
%DLP	94,00%	56,71%	39,08%	23,04%	8,95%	0,00%
%PAT	6,00%	43,29%	60,92%	76,96%	91,05%	100%
Tasa de Impuesto	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Costo promedio de Capital	14,01%	17,18%	18,68%	20,04%	21,24%	22,00%

FLUJO DE CAJA DE LA ORGANIZACIÓN ARTÍSTICA ARTE, PASIÓN Y VIDA.						
RUBROS	año inicial	años proyectados				
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
FLUJO DE CAJA	-109590363	32941896	57374775	60303655	68161367	508509183
costo promedio ponderado del capital (CPPC)	0	0,14	0,17	0,19	0,2	0,21
FACTOR DE DESCUENTO	1	0,88	0,73	0,6	0,48	0,38
VALORES PRESENTES(flujo de caja *fd)	-109590363	28893865	41784367	36077414	32825101	194125807
VALOR PRESENTE	333706554					
<b>VALOR PRESENTE NETO</b>	<b>224116191</b>					
TASA INTERNA D RETORNO	62,99%					
RELACION BENEFICIO-COSTO	3,05					
CPPC promedio Geométrico	18%					
TASA INTERNA DE RETORNO MODIFICADA	49,97%					
VALOR FUTURO FLUJOS		55657074	92317014	84934171	81822237	508509183
VALOR FUTURO	823239679					
TASA INTERNA D E RETORNO MODIFICADA	49,68%					



De acuerdo con el flujo de caja del proyecto con una tasa de interés de oportunidad del 22% y una inversión inicial de \$6575422 millones el proyecto genera un valor presente de \$333706554 lo que implica una rentabilidad adicional con relación a la tasa de rendimiento exigida al proyecto de (VPN) de \$224116191 millones. Teniendo en cuenta la relación Beneficio costo se puede mencionar que por cada peso invertido en el proyecto, se genera un valor presente de \$3,05. Durante el periodo de inversión el proyecto proporciona una rentabilidad (TIR) del 49,97% EA (efectivo anual). Además, al combinar las características del proyecto con las oportunidades de los inversionistas, estos obtendrían al final del periodo de la inversión una tasa verdadera de rentabilidad (TIRM) del 49,68% EA.

### Paso 2: Identificación de los componentes pertinentes del capital intelectual

Para identificar los componentes del capital intelectual, se realizaron 2 formatos de encuesta vía web. A través de un correo electrónico y por medio de las redes sociales (como facebook.com), se compartieron los enlaces con las diferentes escuelas de baile de la ciudad de Cali (base de datos obtenida de la página de la secretaria cultura y turismo de Cali). La encuesta estaba dirigida a bailarines, coreógrafos, directores y personal administrativo.

La siguiente figura muestra los tres componentes del capital intelectual que se utilizaron para realizar las respectivas clasificaciones de las variables con mayor importancia para los encuestados.

**Figura 3**  
**Componentes del capital intelectual**



En la encuesta dirigida a bailarines participaron 91 bailarines de diferentes escuelas de salsa de la ciudad de Cali, también participaron 5 bailarines de Yumbo, Palmira y Jamundí, 8 bailarines de Buga, Tuluá y Bogotá, 1 de Ecuador y 1 bailarín de España, para un total de 106 bailarines encuestados.

En la encuesta dirigida a los directores participaron 7 directores, 1 administrador y 2 encuestados escogieron la opción “otra” al preguntarles que actividad desempeñan en su organización. Para un total de 10 personas encuestadas.



Una vez contestada las encuestas se identificaron las variables que consideraron los encuestados tenían un peso de 4 y 5 como valores de máxima importancia en la encuesta. La siguiente tabla incluye los resultados de las dos encuestas realizadas a bailarines y directores, en la cual se presentan las variables más significativas para los encuestados, agrupadas en los tres componentes del capital intelectual, cada variable presenta el número de encuestados que escogieron de una escala del 1 al 5, una calificación de 4 y 5 como máximo valor en la encuesta.

**Tabla 2**  
**Variables relevantes del capital intelectual**  
**identificadas en la encuesta**

No.	CAPITAL INTELECTUAL	BAILARINES	DIRECTORES	RELACIONAL
		HUMANO	ESTRUCTURAL	
1	Capacidad de interpretación	87		
2	Movimientos y flexibilidad	80		
3	Dominio de escenario	95		
4	Expresión Corporal	96		
5	Creatividad	90		
6	Coordinación y control de su cuerpo	94		
7	Disciplina	100		
8	Técnica	94		
9	Pasión	98		
10	Unidad y Comunicación Grupal	93	9	95
11	Experiencia	68	9	73
12	Liderazgo	76	10	88
13	Tiempo e intensidad de trabajo			91
14	Satisfacción con el servicio			92
15	Crecimiento Profesional			98
16	Bienestar económico			74
17	Posicionamiento		8	62
18	Prestigio		8	60
19	Actitud Servicial	78		8
20	Motivación		8	93
21	Estructura orgánica de la organización		5	
22	Acceso a internet y redes sociales		7	
23	Base de datos de los alumnos		5	
24	Delimitación de Responsabilidades		7	
25	Infraestructura y equipos		5	68
26	Competitividad	81	7	78
27	Proceso de Capacitación.	92	7	

Las variables resaltadas en amarillo indican una relación entre los tres componentes del capital intelectual (Humano, Estructural y Relacional). Las variables resaltadas en rosado presentan una relación en dos componentes del capital intelectual (Humano y Estructural). Las variables resaltadas en naranja indican una relación entre los componentes (Humano y Relacional) y las resaltadas en verde presentan una relación entre dos componentes del capital intelectual (Estructural y Relacional).



### Paso 3: Asignación de pesos relativos a los componentes del capital intelectual

Para asignar pesos relativos a los componentes del capital intelectual, se promedió el valor absoluto (cantidad de encuestados) de los tres componentes, después se realizó la sumatoria del valor absoluto y cada variable se dividió por el valor arrojado en la sumatoria, con el fin de encontrar que porcentaje del total le corresponde a cada variable y obtener al sumar todos los valores un 100%. La siguiente tabla representa los datos obtenidos.

**Tabla 3**  
**Pesos relativos de las variables identificadas en los componentes del capital intelectual**

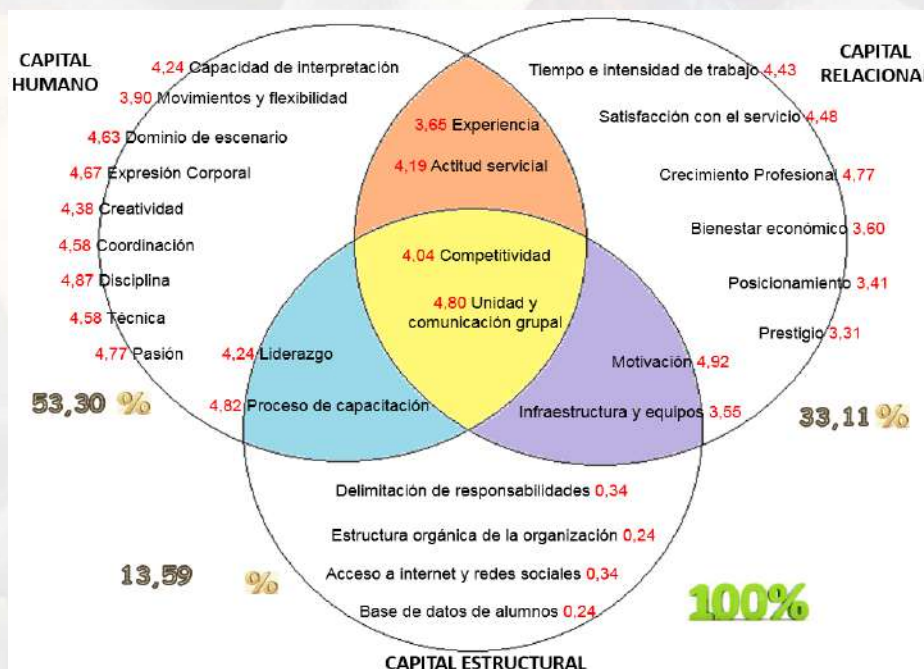
No.	CAPITAL INTELECTUAL	VALOR ABSOLUTO	VALOR	%
1	Capacidad de interpretación	87	0,042	4,24%
2	Movimientos y flexibilidad	80	0,039	3,90%
3	Dominio de escenario	95	0,046	4,63%
4	Expresión Corporal	96	0,047	4,67%
5	Creatividad	90	0,044	4,38%
6	Coordinación y control de su cuerpo	94	0,046	4,58%
7	Disciplina	100	0,049	4,87%
8	Técnica	94	0,046	4,58%
9	Pasión	98	0,048	4,77%
10	Unidad y Comunicación Grupal	99	0,048	4,80%
11	Experiencia	75	0,037	3,65%
12	Liderazgo	87	0,042	4,24%
	<b>TOTAL CAPITAL HUMANO</b>		<b>0,533</b>	<b>53,30%</b>
13	Tiempo e intensidad de trabajo	91	0,044	4,43%
14	Satisfacción con el servicio	92	0,045	4,48%
15	Crecimiento Profesional	98	0,048	4,77%
16	Bienestar económico	74	0,036	3,60%
17	Posicionamiento	70	0,034	3,41%
18	Prestigio	68	0,033	3,31%
19	Actitud Servicial	86	0,042	4,19%
20	Motivación	101	0,049	4,92%
	<b>TOTAL CAPITAL RELACIONAL</b>		<b>0,331</b>	<b>33,11%</b>
21	Estructura orgánica de la organización	5	0,002	0,24%
22	Acceso a internet y redes sociales	7	0,003	0,34%
23	Base de datos de los alumnos	5	0,002	0,24%
24	Delimitación de Responsabilidades	7	0,003	0,34%
25	Infraestructura y equipos	73	0,036	3,55%
26	Competitividad	83	0,040	4,04%
27	Proceso de Capacitación.	99	0,048	4,82%
	<b>TOTAL CAPITAL ESTRUCTURAL</b>	<b>2054</b>	<b>0,136</b>	<b>13,59%</b>
			<b>1,00</b>	<b>100%</b>



Las variables estructura orgánica de la organización, acceso a internet y redes sociales, base de datos de los alumnos y delimitación de responsabilidades son las variables que presentan un menor porcentaje, esto debido a que solo fueron incluidas en la encuesta dirigida a directores y administradores, donde participaron solo 10 encuestados. Además son variables que consideran los administradores importantes para el capital estructural de la organización. No se incluyeron en la encuesta para bailarines donde participaron 106 personas, por considerar que no representa mayor importancia para los bailarines que calificaron los componentes del capital relacional y capital humano que componen el capital intelectual de una organización artística.

Después de realizar los cálculos y promediar el valor asignado a cada variable se obtuvo la siguiente gráfica, donde se identifica que variables presentan una relación entre dos o los tres componentes del capital intelectual.

**Figura 4**  
**Componentes ponderados del capital intelectual**



A través de la figura se puede apreciar que el Capital Humano presenta el porcentaje más alto, incluso logra superar la sumatoria del Capital Relacional y el Capital Estructural.

**Paso 4: Justificación de los coeficientes**

En este paso se presenta un análisis de las variables relevantes arrojadas por la encuesta realizada a los bailarines, coreógrafos, directores y personal administrativo de las organizaciones artísticas de salsa de Santiago de Cali. Las



variables estudiadas que presentaron un mayor peso corresponden al Capital Humano, debido a que en las organizaciones artísticas este componente tiene un valor significativo en el capital intelectual de la organización, el cual permite obtener un valor agregado y genera beneficios económicos futuros.

En la siguiente tabla se puede evidenciar que las variables disciplina, unidad y comunicación grupal y pasión son consideradas por los directores, coreógrafos y bailarines como las más importantes, inclusive por encima de la técnica, que es una variable representativa en un bailarín. Esto evidencia que el bailarín como lo dijo Martha Graham, no es genial por su técnica sino por su pasión, esto unido a la disciplina y el trabajo en equipo.



**Tabla 4**  
**Variables relevantes para el Capital Humano**  
**de las organizaciones artísticas**

CAPITAL HUMANO	VALOR	%
Disciplina	0,049	
Unidad y Comunicación Grupal	0,048	
Pasión	0,048	
Expresión Corporal	0,047	32,90%
Dominio de escenario	0,046	
Coordinación y control de su cuerpo	0,046	
Técnica	0,046	

La siguiente tabla presenta las variables más significativas que consideraron los bailarines, coreógrafos, directores y personal administrativo como las más importantes para el éxito y desarrollo profesional del bailarín y la organización. En la cual se puede observar que la motivación, el crecimiento profesional y satisfacción con el servicio, son consideradas las más importantes en el capital relacional de la organización.

**Tabla 5**  
**Variables relevantes para el Capital Relacional**  
**de las organizaciones artísticas.**

CAPITAL RELACIONAL	VALOR	%
Motivación	0,049	
Crecimiento Profesional	0,048	
Satisfacción con el servicio	0,045	22,79%
Tiempo e intensidad de trabajo	0,044	
Actitud Servicial	0,042	

La encuesta realizada también permitió identificar las variables más importantes para los bailarines, coreógrafos, directores y personal administrativo, las cuales fortalecen el Capital Estructural de la organización. La siguiente tabla ilustra las tres variables relevantes del capital estructural de las organizaciones artísticas.

**Tabla 6**  
**Variables relevantes para el Capital Estructural de las organizaciones artísticas.**

CAPITAL ESTRUCTURAL	VALOR	%
Proceso de Capacitación.	0,048	12,42%
Competitividad	0,04	
Infraestructura y equipos	0,036	

Las variables de los tres componentes mencionados, representan el 68% del total del capital intelectual de las organizaciones artísticas. El análisis de los datos también permite identificar que existe relación entre dos o los tres componentes del capital intelectual de las organizaciones artísticas.

**Variables relacionadas con el Capital Humano y Capital Relacional**

Experiencia	0,04	7,84%
Actitud Servicial	0,04	

La variable experiencia se relaciona tanto con el Capital Humano como con el Capital Relacional, debido a que para el bailarín, director y coreógrafo, esta variable permite obtener un conocimiento en el tiempo, que después se refleja en el trabajo realizado por el bailarín, que es quien está en proceso de aprendizaje, el coreógrafo es quien planea y proyecta el trabajo, el director es quien gestiona y lidera la organización. La experiencia se relaciona con el Capital Relacional, porque son los bailarines quienes escogen a la hora de pertenecer a la organización (como clientes) esta variable, con el fin de garantizar que la organización posee el conocimiento y la experiencia en el arte del baile para crecer profesionalmente como bailarín.

La variable actitud servicial se relaciona con el Capital Humano y Relacional, porque para el Capital Humano es importante interesarse por tener una buena relación con personas externas a la organización, que le permita satisfacer a las personas que requieran sus servicios. Además, para el personal de la organización, procurarse por esta variable permite satisfacer sus propias exigencias y tener un ambiente agradable con sus demás compañeros.

**Variables relacionadas con el Capital Humano y Capital Estructural**

Liderazgo	0,09	13,88%
Proceso de Capacitación.	0,05	

Las variables liderazgo y proceso de capacitación son importante, tanto para los bailarines como para los directores y coreógrafos, quienes se esfuerzan por potencializar estas variables, con el fin de alcanzar mejores resultados, que le permitan tener una ventaja competitiva en el mercado.





**Variables relacionadas con el Capital Relacional y Capital Estructural**

Motivación	0,05	8,47%
Infraestructura y equipos	0,04	

La variable motivación se relaciona con el Capital Estructural y Relacional, porque para los bailarines es importante tener una buena motivación que se proyecte desde la organización a través de incentivos, debido a que ellos serán los proveedores de los servicios que ofrece la organización. Se relaciona con el Capital Estructural, porque para los directivos es importante ofrecerles a sus alumnos un ambiente agradable de trabajo, con beneficios que garanticen la permanencia del bailarín en la organización. La infraestructura y equipos como medios técnicos, son necesarios para el desarrollo de actividades realizadas por el bailarín, esta variable garantiza que la organización brinde un buen espacio y equipos apropiados para el desarrollo de las actividades ejecutadas.

**Variables relacionadas con los tres componentes del capital intelectual (Humano, Relacional y Estructural)**

Competitividad	0,04	8,84%
Unidad y Comunicación Grupal	0,05	

Las variables competitividad y unidad y comunicación grupal se relaciona con los tres componentes del capital intelectual, porque unidos conforman un trabajo coreográfico, que al ofrecerse al público, le genera una ventaja competitiva sobre las demás organizaciones artísticas, esto permite que la organización sea reconocida por su trabajo colectivo y por los bailarines competitivos con los que cuenta.

**Paso 5: Valor de la asignación**

En este quinto paso se requiere que el valor promedio que se asignó en el paso tres a cada componente del capital intelectual, se multiplique por el valor obtenido en el paso uno correspondiente al valor del capital intelectual realizado.

Teniendo en cuenta que el valor del capital intelectual realizado de la organización artística Arte, pasión y vida es: \$ 234100769. Para determinar qué valor del capital intelectual realizado le corresponde a cada variable, se requiere multiplicar el porcentaje obtenido en cada variable por el total del capital intelectual realizado, es decir, en la variable de capacidad de interpretación se requiere multiplicar el porcentaje que arrojó la variable el cual fue de 4.24% por el valor del capital intelectual realizado que es de \$ 234100769, como resultado el valor económico que le corresponde a la variable capacidad de interpretación es de \$ 9918074,95. Así el capital intelectual realizado se multiplica por el porcentaje de cada variable.



La siguiente tabla presenta la distribución del valor económico de los componentes del capital intelectual.

**Tabla 7**  
**Valor económico de los componentes del capital intelectual.**

				Fundación Artística Arte, Pasión y Vida.	
No.	CAPITAL INTELECTUAL	VALOR	%	Valor del Capital Intelectual	Valor económico del activo
1	Capacidad de interpretación	0,04	4,24%	\$ 234.100.769,00	\$ 9.918.074,95
2	Movimientos y flexibilidad	0,04	3,90%	\$ 234.100.769,00	\$ 9.120.068,92
3	Dominio de escenario	0,05	4,63%	\$ 234.100.769,00	\$ 10.830.081,84
4	Expresión Corporal	0,05	4,67%	\$ 234.100.769,00	\$ 10.944.082,70
5	Creatividad	0,04	4,38%	\$ 234.100.769,00	\$ 10.260.077,53
6	Coordinación y control de su cuerpo	0,05	4,58%	\$ 234.100.769,00	\$ 10.716.080,98
7	Disciplina	0,05	4,87%	\$ 234.100.769,00	\$ 11.400.086,15
8	Técnica	0,05	4,58%	\$ 234.100.769,00	\$ 10.716.080,98
9	Pasión	0,05	4,77%	\$ 234.100.769,00	\$ 11.172.084,42
10	Unidad y Comunicación Grupal	0,05	4,80%	\$ 234.100.769,00	\$ 11.229.084,85
11	Experiencia	0,04	3,65%	\$ 234.100.769,00	\$ 8.550.064,61
12	Liderazgo	0,04	4,24%	\$ 234.100.769,00	\$ 9.918.074,95
<b>TOTAL CAPITAL HUMANO</b>		<b>0,53</b>	<b>53,30%</b>	<b>\$ 234.100.769,00</b>	<b>\$ 124.773.942,86</b>
13	Tiempo e intensidad de trabajo	0,04	4,43%	\$ 234.100.769,00	\$ 10.374.078,39
14	Satisfacción con el servicio	0,04	4,48%	\$ 234.100.769,00	\$ 10.488.079,25
15	Crecimiento Profesional	0,05	4,77%	\$ 234.100.769,00	\$ 11.172.084,42
16	Bienestar económico	0,04	3,60%	\$ 234.100.769,00	\$ 8.436.063,75
17	Posicionamiento	0,03	3,41%	\$ 234.100.769,00	\$ 7.980.060,30
18	Prestigio	0,03	3,31%	\$ 234.100.769,00	\$ 7.752.058,58
19	Actitud Servicial	0,04	4,19%	\$ 234.100.769,00	\$ 9.804.074,09
20	Motivación	0,05	4,92%	\$ 234.100.769,00	\$ 11.514.087,01
<b>TOTAL CAPITAL RELACIONAL</b>		<b>0,33</b>	<b>33,11%</b>	<b>\$ 234.100.769,00</b>	<b>\$ 77.520.585,79</b>
21	Estructura orgánica de la organización	0,002	0,24%	\$ 234.100.769,00	\$ 570.004,31
22	Acceso a internet y redes sociales	0,003	0,34%	\$ 234.100.769,00	\$ 798.006,03
23	Base de datos de los alumnos	0,002	0,24%	\$ 234.100.769,00	\$ 570.004,31
24	Delimitación de Responsabilidades	0,003	0,34%	\$ 234.100.769,00	\$ 798.006,03
25	Infraestructura y equipos	0,036	3,55%	\$ 234.100.769,00	\$ 8.322.062,89
26	Competitividad	0,040	4,04%	\$ 234.100.769,00	\$ 9.462.071,50
27	Proceso de Capacitación.	0,048	4,82%	\$ 234.100.769,00	\$ 11.286.085,28
<b>TOTAL CAPITAL ESTRUCTURAL</b>		<b>0,14</b>	<b>13,59%</b>	<b>\$ 234.100.769,00</b>	<b>\$ 31.806.240,35</b>
<b>TOTAL CAPITAL INTELECTUAL</b>		<b>1,00</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 234.100.769,00</b>	<b>\$ 234.100.769,00</b>

### Paso 6: Incluir el valor de mercado en los estados financieros de la organización

Se recomienda incluir el valor de mercado a los estados financieros de la organización. Así, los administradores o directivos podrán gestionar con mejores resultados el valor de los activos intangibles, con el fin de plantear estrategias financieras e indicadores para aumentar el valor agregado de la organización.

### Conclusiones

En los días de hoy el capital intelectual juega un rol determinante en el valor agregado de las organizaciones artísticas de salsa. El saber-cómo, las capacidades innovadoras, las habilidades artísticas de sus bailarines, la capacidad de adaptarse a las nuevas tendencias de la economía y la gestión del conocimiento, tienen gran implicación en la creación de valor económico para las organizaciones artísticas de salsa.





La encuesta realizada permitió conocer que variables son importantes para los bailarines, coreógrafos, directores y personal administrativo de las organizaciones artísticas, los datos observados permitieron dar una ponderación a las variables analizadas, para poder determinar qué valor monetario le correspondía a cada variable. Las variables que no se evaluó para los encuestados como variables de mayor importancia, las cuales presentaron un porcentaje bajo, requieren que en un futuro la organización establezca estrategias para gestionar y administrar adecuadamente, con el fin de generar mayores beneficios a la organización, mejorando en sus procesos para obtener un mayor valor del capital intelectual de la organización, esto permitirá que las organizaciones conozcan con mayor exactitud el valor de mercado de su organización, permitiendo que la organización crezca y genere mayor valor económico, aportándole mayor beneficio económico, social y cultural a la ciudad de Cali.

Se concluye que es importante que los estados financieros de las organizaciones contengan información más comprensiva, fiable y a tiempo sobre sus intangibles, a través de una herramienta que permita incluir las variables identificadas en el cuerpo del estado de situación financiera, con el fin de que las organizaciones puedan presentar a terceros el verdadero valor agregado de sus activos, pues carecen de activos tangibles para presentar en sus estados financieros, los cuales no reflejan la realidad económica de estas organizaciones.



### Referencias

ÁLVAREZ, V. C., LÓPEZ, L. R., & Universitat Jaume I. (2010). Hacia un nuevo modelo de valoración de intangibles. Castelló de la Plana: Universitat Jaume I, Departamento de Ciencias de la Comunicación.



ÁLVAREZ VILLANUEVA, Cristina (2012) Manual de Valoración de Activos Intangibles. Cuadernos Artesanos de Latina/27. ISBN – 13: 978-84-940111-5-3 - ISBN – 10: 84-940111-5-4. D.L.: TF-592-2012.

CAÑIBANO, Leandro; GARCÍA, Manuel y SÁNCHEZ, Paloma (1999). La relevancia de los intangibles para la valoración y la Gestión de empresas. Revista: Española de Financiación y contabilidad. Extraordinario, n, "100, 17-88.



EDVINSSON, L., & MALONE, M. S. (1999). El capital intelectual: Cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa. Barcelona: Gestión 2000.

GUTHRIE, James PETTY, Richard (2000) "Intellectual capital: Australian annual reporting practices", Journal of Intellectual Capital, Vol. 1 Iss: 3, pp. 241 - 251

HERRERA, Laura; RAMÍREZ, Patricia y MAY MORA, Graciela (2012). Organizaciones artísticas en México Modelos e indicadores de capital intelectual. *Contaduría y Administración* 57 (3), 259-275.

HOLLANDER SANHUEZA, (2005) Reinier. *Contador auditor y Magister en gestión/contabilidad y finanzas*. Los activos intangibles: presentación de algunos modelos desarrollados.

KAPLAN, Robert S. & NORTON, David P. (2004). Mapas estratégicos, convirtiendo los activos intangibles en resultados tangibles. Barcelona: Ediciones Gestión 2000. ISBN 848088486x

MANTILLA BLANCO, Samuel Alberto (1999) capital intelectual: contabilidad del conocimiento. Colección textos universitarios. Bogotá. ECOE ediciones. ISBN: 958-648-187-5.

MONTOYA, S. Omar. (January 01, 2004). Schumpeter, innovacion y determinismo tecnologico. *Scientia Et Technica* (pereira), 10, 25, 209-213.

Irena RODOV, Philippe LELIAERT, (2002) "FiMIAM: financial method of intangible assets measurement", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 3 Iss: 3, pp.323 – 336.

STEWART, T. A. (1998). La nueva riqueza de las organizaciones: El capital intelectual. Buenos Aires, Argentina: Granica.

SVEIBY, K.E The Intangible Assets Monitor. *Revista de Human Resource and Accounting*. Vol. 2, No. 1, pp 73 – 97, 1998

ULLOA, Alejandro. (1992). La Salsa en Cali. Cali, Colombia: Ediciones Universidad del Valle.

