

Mesurament, gestió i informació d'intangibles: el més nou¹

LEANDRO CAÑIBANO (Universidad Autónoma de Madrid)

M. PALOMA SÁNCHEZ (Universidad Autónoma de Madrid)

Resum

Aquest treball intenta actualitzar l'article «Accounting for Intangibles: A literature review» (Justificació dels intangibles: un repàs a tot el que s'ha publicat) aparegut al *Journal of Accounting Literature*, 2000, volum 19, mitjançant l'anàlisi de casos d'empreses i treballs d'investigació presentats a la conferència internacional «L'empresa transparent: el valor dels intangibles», realitzada a Madrid (Espanya) el novembre de 2002.

El treball repassa els problemes conceptuals i l'evidència teòrica i empírica en relació amb les següents qüestions: gestió i mesurament d'intangibles i capital intel·lectual, divulgació, informació i mercats de capitals. Discutim com es poden aplicar aquestes qüestions, no només a les empreses sinó també a les institucions d'educació superior i investigació. Al costat d'altres treballs d'investigació també es passen casos d'empreses.

Es pren en consideració el punt de vista de diferents parts interessades (creadors de polítiques, analistes financers, entitats reguladores, etc.) en la majoria de seccions del treball. Per finalitzar, s'aporten suggeriments per a futures investigacions.

Paraules clau

Intangibles; Capital Intel·lectual; Gestió del Coneixement.

I. Introducció

L'objectiu d'aquest treball és actualitzar l'article «Accounting for Intangibles: A literature review», publicat al volum 19 del *Journal of Accounting Literature*. Aquest objectiu s'assoleix amb la revisió i anàlisi de casos i treballs d'investigació, juntament amb les principals publicacions sobre el tema presentades en una conferència internacional titulada «L'empresa transparent. El valor dels intangibles», celebrada a Madrid el 25 i 26 de novembre de 2002.

Els intangibles i el capital intel·lectual s'han convertit en qüestions de gran importància no només per els acadèmics universitaris, sinó també per els directius empresarials, inversors i d'altres parts interessades, analistes d'inversions i crèdits i creadors de polítiques. Es tracta d'un sector d'investigació que està produint una creixent quantitat de publicacions, encara que ni amb els antecedents teòrics ni amb l'evidència empírica n'hi ha prou per tal d'ajudar les empreses, parts interessades en general i els creadors de polítiques en particular, en la presa de decisions.

La revisió que fa aquest treball de les darreres investigacions i estudis de casos, tractarà de mostrar els aspectes més destacats de l'actual coneixement del capital intel·lectual i de suggerir algunes direccions vers el futur, ja sigui a la pràctica o a la investigació dels determinants intangibles del valor de les empreses.

La resta el treball s'estructura de la següent manera. La secció 2 proporciona un breu resum del coneixement més comú i estès sobre intangibles i capital intel·lectual. La secció 3 fa esment d'alguns dels principals projectes d'investigació realitzats per importants grups investigadors a Europa i es fixa especialment en les darreres descobertes d'intangibles i capital intel·lectual, tot agrupant la discussió d'aquesta forma: gestió i mesurament; divulgació, informació i mercats de capitals; el capital intel·lectual en institucions d'educació superior i investigació. La secció 4 descriu una sèrie d'estudis de casos d'empreses i, a la fi, la secció 5 resumeix les principals descobertes, destaca alguns mis-

satges de política i mira vers el futur tot suggerint àrees on calen investigacions addicionals i nous esforços en política.

2. El que s'entén, comunament, per intangibles i capital intel·lectual²

Hi ha molts països i, en particular, els pertanyents a la Unió Europea, cada cop més amoïnats per la seva capacitat d'innovació i el seu potencial per transformar la innovació en una major competitivitat i un major creixement. Moltes de les discussions realitzades i decisions preses per les institucions europees els dos darrers anys, han contemplat aquestes preocupacions. Un exemple de tot això, un objectiu important va establir-se al juny del 2002: la inversió per investigació i desenvolupament tecnològic hauria d'arribar al 3% del PIB el 2010. Aquest objectiu ve a representar, de mitjana, doblar l'actual esforç en I+D, i alhora assegurar que noves empreses es veuran implicades en l'esforç investigador.

A la darrera dècada, hem estat testimonis de canvis importants en el que anomenem els «sistemes nacionals d'innovació». A poc a poc emergeix un nou sistema, encara lluny de ser estable, les característiques del qual dependran molt de l'evolució de les polítiques públiques. Aquests canvis es refereixen als següents aspectes:

A) La globalització de grans empreses implica la redefinició de l'espai en el qual defineixen, donen forma i engeguen els seus esforços d'investigació, desenvolupament i investigació. Alhora, el paper de les PYMES dins del desenvolupament local i l'ocupació, ha augmentat i se segueix fomentant. Per tot això calen noves i més sofisticades accions polítiques que estimulen la investigació i la innovació.

B) Emergeix una societat més exigent, la qual cosa significa que hi ha una creixent necessitat per posar-se d'acord sobre les prioritats en la investigació i els camps que no s'han d'explorar. A més a més, la gent demana polítiques «basades en l'evidència», o sigui, polítiques amb el seu origen en les experiències pràctiques. La societat també exigeix més responsabilitat, ja sigui al sector privat o públic. Els que prenen les decisions esdevindran més responsables davant els seus constituents.

C) El coneixement és el principal impulsor del creixement. L'expressió «economia fonamentada en el coneixement» és ja universal. Molts d'altres productors de coneixements s'han incorporat a les fonts tradicionals (les universitats i els laboratoris públics): empreses, consul-

tores i associacions empresarials per esmentar-ne només alguns. Tot i així, seguim sabent molt poc sobre la funció de producció de coneixements. Com és? Qui està fent què? Com es mesura?

D) La majoria d'empreses i institucions innovadores fan un ús intensiu del coneixement. Conseqüentment, comprendre com es produeix i difon el coneixement en el sistema econòmic és una necessitat per augmentar la capacitat innovadora de l'economia. Ens cal saber més sobre «la producció, ús i difusió del coneixement», i això és clarament del que tracta el capital intel·lectual.

Malgrat tot, la manca d'informació disponible sobre el capital intel·lectual obstaculitza el disseny i implementació de polítiques públiques efectives dirigides a millorar la competitivitat i augmentar l'eficàcia dels mercats financers, de productes i serveis.

El debat d'intangibles i capital intel·lectual (CI) (com d'altres investigadors, nosaltres també utilitzarem ambdós termes com a sinònims) ha experimentat un desenvolupament teòric i empíric els darrers vint anys. Dins dels assoliments de les darreres investigacions d'intangibles, hi ha l'ampli consens assolit respecte a la seva definició i el desenvolupament d'una sèrie de classificacions les quals han demostrat ser útils en diferents contextos. La classificació més utilitzada distingeix entre capital humà, estructural i relacional. També és significativa la millora de la nostra comprensió respecte la naturalesa econòmica dels intangibles. De tota manera, la pregunta crítica subjacent a l'estudi dels intangibles és si són rellevants o no i, un cop demostrat que ho són, per què i per a quina cosa són rellevants.

D'altres usos relacionats amb el CI han assolit un ampli consens ja sigui dins del món acadèmic o a la indústria. Des del nostre punt de vista, els següents són els més importants:

- La informació proporcionada pels tradicionals informes financers no satisfà les necessitats de les diferents parts interessades.
- L'existència d'una relació positiva entre inversions en intangibles, i futurs guanys i el valor de les empreses, que s'ha documentat. Els investigadors també han identificat una sèrie de problemes apareguts com a resultat de la manca d'informació públicament disponible dels intangibles (p.e., altes volatilitats, cost de capital més gran i tipus d'interès més alts).
- Arran d'asimetries més grans d'informació a les empreses que fan un ús intensiu dels intangibles, hi ha un risc més alt que el com-

portament oportunista dels directius, doni lloc a significatius guanys per informació privilegiada i a una mala gestió dels beneficis.

- La manca d'informació dels intangibles pot propiciar una infravaloració de les empreses, augmentar la incertesa i provocar errades més grans a les previsions de beneficis que fan els analistes.
- Una gestió empresarial d'èxit requereix que els intangibles s'identifiquin, mesurin i controlin. L'estudi de casos ens ha ajudat a comprendre com es produeix i utilitza el coneixement dins de les empreses i ha demostrat clarament que els intangibles són la principal font d'avantatge competitiu a les empreses modernes.

Malauradament, tots aquests riscos, problemes i potencials danys, han esdevingut reals en els darrers anys i han causat grans pèrdues als inversors, no només pel comportament mancat d'ètica dels analistes financers, directius i auditors, sinó també per la desmesurada ambició de la majoria de participants al mercat que cerquen grans rendibilitats a molt curt termini.

A hores d'ara, les empreses divulguen creixents quantitats d'informació voluntària dels seus intangibles. No els amoïna només el que les normes comptables requereixen actualment, sinó també el que requeriran al futur. Els cal comunicar-se amb les parts interessades, ser transparents i dignes de confiança; estan convençudes que la divulgació compensa. Aquesta necessitat és particularment imperativa, avui dia, per la poca confiança que els inversors semblen tenir en la fiabilitat de la informació financera i el funcionament dels mercats financers després de l'explosió de la bombolla de la nova economia.

Malgrat tot el que s'ha dit, bona part de la informació continguda en els tradicionals sistemes d'informació és encara pertinent i, en tot cas, els costos associats a un canvi radical en el sistema comptable són massa alts. Per tant, amb la finalitat d'obtenir una millor informació financera de les empreses, l'únic camí és fomentar la divulgació voluntària al temps que s'intenta desenvolupar nous principis comptables pertanyents als intangibles (Bergamini i Zambon, 2002).

Al camp polític, alguns punts addicionals mereixen la nostra atenció. Són els següents:

1. A la majoria dels documents de la Unió Europea i l'OCDE, hi ha una associació implícita en el sentit que els intangibles, a nivell d'empresa, són el mateix que I+D i patents. Els documents de l'OCDE, en

tractar temes macroeconòmics, també afegixen inversions en programes informàtics i d'educació. Però l'evidència demostra que els intangibles i el capital intel·lectual són molt més que I+D i patents. La raó d'aquesta associació implícita rau en el fet que són aspectes relativament fàcils de mesurar. Fa dècades que es mesuren, però la qüestió és que no es tracta de mesurar el que es pot mesurar, sinó del que ens cal mesurar. Com a resultat, la identificació dels intangibles rellevants es converteix en una qüestió clau. Mesurar perquè sí no té cap valor, una gran quantitat d'indicadors pot ser una càrrega per a l'empresa o creador de polítiques.

2. Hi ha una creixent necessitat de proporcionar més vincles i connexions entre totes les parts interessades en aquesta àmplia qüestió: empreses, associacions empresarials, analistes financers, organismes que estableixen normes comptables, creadors de polítiques i investigadors els quals haurien de treballar conjuntament.

3. Calen mercats financers de recolzament que proporcionin prou finançament per a la investigació i les activitats innovadores. Però els mercats financers tenen molta necessitat d'un conjunt de principis i indicadors coherents, acordats, homogenis, fiables i verificables dels intangibles i el capital intel·lectual que els permeti valorar millor els negocis nous i innovadors, disminuir el cost de capital d'aquestes empreses i reduir la volatilitat del mercat.

4. La qüestió del capital intel·lectual és un aspecte vertaderament horitzontal que afecta molts sectors, empreses de totes les mides i moltes institucions de naturalesa molt diferent. És exactament el tipus de qüestió que requereix col·laboració internacional. També és una àrea on els enfocaments nacionals són inútils: les guies, les regles i els procediments han de ser internacionals de veritat per tal que funcionin.

Seguint el camí establert per l'OCDE i la Unió Europea a diverses reunions prèvies, la xarxa temàtica E*Know-net sobre intangibles va organitzar a Madrid (Espanya) la conferència internacional titulada «L'empresa transparent. El valor dels intangibles», amb la finalitat de servir de plataforma d'intercanvi on diferents persones interessades en els intangibles es poguessin reunir: directius d'empreses, consultors, autoritats governamentals, oficials de l'OCDE i la Comissió Europea, entitats professionals i acadèmiques. Durant dos dies es van presentar i discutir projectes d'investigació sobre intangibles, estudis de casos institucionals i empresarials i treballs d'investigació. Les principals idees sorgides seran objecte de discussió a les seccions següents.

3. Investigacions sobre intangibles i capital intel·lectual

3.1. Alguns projectes d'investigació en marxa

El creixent interès per aquesta qüestió queda reflectit en la importància, en termes de l'aportació de diners per a la investigació, donada per l'OCDE i la Comissió Europea. Actualment hi ha diversos projectes en marxa que compten amb el seu recolzament, entre els quals es poden destacar els següents:

a) MERITUM i E*KNOW-NET

MERITUM (*MEasuRing Intangibles To Understand and improve innovation Management* - mesurament d'intangibles per comprendre i millorar la gestió innovadora) fou un projecte realitzat per institucions investigadores de 6 països europeus (Espanya com a país coordinador, França, Noruega, Suècia, Finlàndia i Dinamarca), finançat per la Comissió Europea. Més de 40 investigadors de les esmentades institucions varen participar en el projecte d'investigació, que produí 126 articles i treballs mentre es desenvolupava el projecte (des de l'octubre de 1998 fins a l'abril de 2001). Un resultat destacat d'aquest projecte fou un conjunt de guies per tal que les empreses gestionin i informin dels intangibles (MERITUM, 2002). La posterior revisió i difusió de les guies va fer-la una xarxa temàtica anomenada E*KNOW-NET³ (*A European Research Arena on Intangibles*), també finançada per la Comissió Europea. Aquesta xarxa ha estat activa des del setembre de 2001 fins al setembre de 2003, i un dels seus principals assoliments ha estat la creació d'una xarxa virtual mundial en la qual productors i usuaris d'informació i coneixements d'intangibles i capital intel·lectual poden trobar-se: www.eu-know.net.

b) La guia danesa per informar sobre capital intel·lectual

La primera versió de la guia danesa va publicar-se l'any 2000 i una versió revisada el 2003. Fou el resultat d'un projecte conjunt de diverses institucions daneses finançat per l'Agència Danesa de Comerç i Indústria (Ministeri de Comerç i Indústria). Descriu com preparar una «Declaració de capital intel·lectual» a la pràctica, sobre la base de l'experiència

de més de 100 empreses daneses. La guia inclou exemples complets de les declaracions de capital intel·lectual preparades per aquestes empreses. Remarca que la declaració de capital intel·lectual forma part integral de treballar en la gestió del coneixement dins d'una empresa.

c) D'altres projectes addicionals són:

1) Un estudi sobre *Measurement of Intangibles and reporting practices* (mesurament d'intangibles i pràctiques informatives) finançat pel Directori General d'Empreses de la Comissió Europea, el 2001, i assignat a un consorci d'universitats encapçalat per la Universitat de Ferrara. El seu principal objectiu és relacionar les pràctiques informatives i qüestions dels intangibles amb la visió dels principals implicats en la creació de polítiques a nivell nacional, europeu i internacional (Zambon, 2002).

2) Un projecte anomenat PRISM, llançat l'octubre de 2001, també finançat per la Comissió Europea, amb una forta perspectiva de la indústria i el mercat, centrat en la nova teoria de l'empresa i en qüestions relacionades amb el mesurament (Eustace, 2002).

3) Finalment un estudi, finançat per l'OCDE, basat en una investigació feta a quatre països pilot, Canadà, Alemanya, Dinamarca i França, dirigit per Dominique Foray (2002), l'objectiu del qual és proporcionar una ferma informació estadística sobre l'abast de les pràctiques directives del coneixement en empreses del sector privat.

3.2. Darreres descobertes sobre intangibles i capital intel·lectual

Aquesta secció intenta presentar les principals línies de la investigació actual i els seus resultats més importants. Els temes tractats són els següents: gestió i mesurament; divulgació, informació i mercats de capitals; i capital intel·lectual a les institucions d'educació superior i d'investigació.

3.2.1. Gestió i mesurament

Com a punt de sortida podem referir-nos a un alt grau de consens al voltant de certs aspectes conceptuals, per exemple, la definició d'intan-

gibles i capital intel·lectual i els seus components (capital humà, estructural i relacional). També sembla clar que el capital intel·lectual ha de ser gestionat adequadament en ser un aspecte fonamental de la creació de valor. Els directius es troben en una situació ben lluny de ser bona si no són capaços d'identificar i dirigir els seus principals actius vers objectius o de mesurar-los sistemàticament. Si el CI i els actius intangibles són els factors de producció futurs (oposat al capital físic i la mà d'obra), és un problema que cap d'aquestes mesures no es prengui en consideració a les estadístiques de producció que mesuren l'eficàcia dels factors de producció (Andersen i Striukova, 2002).

Hi ha també un acord prou general basat en l'existència de diversos antecedents teòrics que influeixen en l'anàlisi dels intangibles i el capital intel·lectual: comptabilitat, gestió, comercialització, economia institucional i d'evolució, tots són camps que discuteixen la importància d'aquestes qüestions. De tota manera, els antecedents més comuns esmentats són la teoria basada en els recursos (Barney, 1991, 1999; Grant 1991, 1998; Teece, D.J., Pisano G. i Shuen A., 1997) i el punt de vista basat en l'activitat (Porter, 1985, 1996)⁴. El punt de vista basat en el coneixement, també esmentat, es considera una extensió de la visió basada en els recursos/Yli-Renko et al., 2001)⁵.

Les principals qüestions contingudes en els treballs relacionats amb la gestió i mesurament d'intangibles es poden agrupar en les següents línies.

3.2.1.1. La dinàmica dels intangibles i el capital intel·lectual

Tal com hem manifestat, hi ha una preocupació compartida per la manca de consideració dels intangibles i el capital intel·lectual des d'un punt de vista dinàmic. Hom diu que la dinàmica dels intangibles tampoc no és considerada per les publicacions teòriques o empíriques.

O sigui, es demana que els marcs conceptuals a desenvolupar contemplin el que les empreses fan amb els seus coneixements, en lloc de mesurar-los (Breuning i Skaret, 2002, i Bygdas et al., 2002). Això significa centrar-se en els canvis relacionats amb la combinació d'activitats, o, com li agrada dir-ho a Roberts (2000), amb connectivitat entre els diferents recursos i activitats. Paraules com connectivitat, comunicació i interacció haurien de ser, per tant, en el nucli de l'anàlisi.

El tema de la connectivitat també el presenta Skoog (2002), tot ampliant les idees de Roberts (2000), i per mitjà de l'estudi d'un cas basat

en un banc, afegeix regularitat i estabilitat com a aspectes que han de ser presents al procés de control de gestió. Respecte a això, la connectivitat té alguna cosa a veure amb la visualització d'una possible relació causa-efecte dins d'una empresa; la regularitat també es relaciona amb la freqüència a produir mesuraments i informes, i l'estabilitat es refereix als vincles necessaris entre les experiències passades i presents per tal d'informar les futures accions.

En relació amb els recursos, Stahle et al. (2002) diuen que a una empresa li pot seguir faltant capital intel·lectual si la seva capacitat per integrar el coneixement subjectiu en el sistema de coneixements intrasubjectius és pobra, amb independència del nivell d'educació i competència del personal. Igualment, no importa quant capital financer es gastï en sistemes d'informació i xarxes de comunicació, aquests sistemes de poca cosa serviran per il·lustrar la capacitat de l'empresa per renovar-se i, consegüentment, per indicar el futur potencial de l'empresa, si el coneixement no circula via aquests sistemes de forma que suporti satisfactòriament l'estratègia de l'empresa.

Catusus i Gröjer (2002) sostenen una posició semblant, tot fent éssent en el sentit que el mesurament d'intangibles ha d'anar lligat a accions i que a la relació entre ambdues coses li cal més anàlisi. Això significa que la disponibilitat de recursos no garanteix l'efectivitat del seu ús. En una posició concordant, el nostre argument és que una empresa interessada a mesurar el que té, demostra que tal cosa li amoïna i, en conseqüència, durà a terme accions per tal de realçar i utilitzar millor els recursos propis. Queda, doncs, ben establert en el projecte MERITUM que «el mesurament sense gestió» és inútil (MERITUM, 2002).

Stahle et al. (2002) també sostenen que, quan prenem en consideració la dinàmica, estem obligats a adoptar un sistema de perspectiva, considerant com s'organitza l'empresa i evoluciona com un tot. Cal, llavors, una visió holística. En el treball de Roos et al. (2002) hi surt l'esmentada argumentació.

La perspectiva dinàmica permetria a les empreses prioritzar millor una cosa que, com destaca Baruch Lev (2002), els ajudaria a distingir entre intangibles «bons» i «no tan bons». Observem que hi ha una coincidència respecte als problemes per atacar, però no als models utilitzats per a l'anàlisi. La descripció dels diversos treballs presentats abans ens diu que quasi bé tothom desenvolupa el seu propi model. La manca de dades comparables òbviament dificulta les coses i obliga els investiga-

dors a basar les seves metodologies, sobretot, en estudis de casos i enquestes les quals se centren, generalment, en dades domèstiques i tenen una baixa taxa de respostes, i ja sigui els casos ja sigui les enquestes, presenten una tendència a patir la influència dels judicis d'investigadors i persones consultades, la qual cosa fa que els resultats no siguin prou fiables. Calen esforços més coherents i conjunts per superar aquestes dificultats.

3.2.1.2. Relació entre intangibles i activitat/resultats financers

La necessitat de trobar una relació entre el CI i les variables financeres la remarquen molts autors. Tot i que es referma la necessitat de seguir analitzant aspectes no financers, hi ha una creixent demanda per tal de desenvolupar conceptes i eines que ens permetin connectar coneixements i d'altres recursos intangibles amb els recursos financeres de forma més eficaç. Pretenem pràctiques directives més equilibrades en termes de gestió del capital financer i capital intel·lectual (Stahle et al., 2002). Segons Chauvel i Depres (2002), la gestió del coneixement s'enfronta a expectatives de resultats.

Malgrat els problemes metodològics esmentats en el punt anterior, paga la pena fer referència als resultats d'algunes anàlisis empíriques.

Ordóñez de Pablos posa a prova l'efecte dels components del capital intel·lectual (capital humà, estructural i relacional) dels resultats. La investigadora basa les seves descobertes en publicacions que suggereixen que el capital intel·lectual impulsa l'activitat empresarial especialment augmentant els beneficis pels clients i/o reduint costos (Snell i Dean, 1992; Snell, S.A., Lepak, D.P. i Youndt, M.A., 1999); (Youndt i Sell, 1998). Opina que només el capital estructural té una relació positiva i significativa amb l'activitat empresarial.

De forma similar, Blanco et al. (2002) descobreixen que, per a un petit grup d'empreses d'alta tecnologia del País Basc (Espanya), hi ha una relació positiva entre els empleats de I+D i el que s'anomena «experiència organitzativa» (mesurada per l'edat de l'empresa) i creixement de l'empresa; es refereixen a d'altres estudis empírics recents que afegeixen interessants resultats respecte a la relació entre coneixement tecnològic i resultats empresarials (McEvily i Chakravarthy, 2002 i Peña, 2002).

Holland i Johanson (2002) estudien la informació sobre intangibles proporcionada per les empreses que més possibilitats tenen d'interessar als actors dels mercats de capitals. Suggerixen que els analistes es preocupen amb l'*output* de les inversions intangibles, però no amb les inversions en si.

Azofra et al. (2002) donen referències addicionals (McDonald i Smith, 1995; Lingle i Schiemann, 1996; i Bornemann et al., 1999) d'estudis empírics que estableixen vincles entre capital intel·lectual i resultats financers. Aquest treball també és una temptativa de vincular intangibles amb la creació de valor i els resultats financers mitjançant l'estudi d'un cas.

La necessitat d'investigar més a fons les conseqüències de mesurar i gestionar intangibles queda ben reflectida al treball de Marr i Gray (2002). Segueixen Guthrie (2001) quan diuen que investigadors i experts desenvolupen eines sense qüestionar la premissa que «el mesurament se suposa que val la pena». Creuen que aquestes qüestions són fonamentals mentre que les empreses comencen a qüestionar el valor que obtenen dels seus sistemes per mesurar el capital intel·lectual. Marr i Gray pensen que el camp del capital intel·lectual és en perill de perdre credibilitat si els investigadors no fan més estudis per tal de comprovar les teories expressades en lloc de seguir afegint publicacions sobre discussions teòriques. Estan d'acord amb Lev (2001) que, sense una investigació més rigorosa, no podrem anar més enllà de senzillament suposar que mesurar els intangibles és una cosa que val la pena.

3.2.1.3. Capital intel·lectual i xarxes

Les aliances, generalment, es consideren un intangible principal dins de l'anomenat capital relacional. Alguns dels treballs presentats exploren aliances des de diferents punts de vista.

El ja esmentat treball presentat per Blanco et al. (2002) també tracta de relacionar les aliances amb altres recursos i activitats intangibles i descobreix una relació positiva entre creixement de I+D i aliances estratègiques per a un petit grup d'empreses d'alta tecnologia.

La noció d'aliances i xarxes apareix, en alguns treballs, relacionada amb la noció de capital social. Aquest és el cas de Bueno, Rodríguez i Salmador (2002), els quals, recolzant-se en diverses definicions de capital social, fan una enquesta sobre alts directius d'un conjunt d'empre-

ses espanyoles i acaben considerant que el capital social forma part del capital relacional. Alguns conceptes i definicions de capital social esmentats pels autors són els que proporcionen Adler i Kwon (2002), que diuen que el capital social dóna a l'empresa valors com solidaritat i cooperació, especialment quan les interaccions fixen models d'obligacions i expectatives basades en regles de reciprocitat i igualtat; Lazerson (1995), que destaca que el capital social soluciona conflictes, millora el consens amb les empreses del voltant, reforça la comprensió amb l'administració pública, recolza el desenvolupament de l'estratègia empresarial, mitiga les imperfeccions de la informació al mercat i redueix els costos de transacció; Cohen i Prusak (2001), que creuen que el capital social representa el valor de les connexions humanes centrades en la confiança i en les xarxes personals amb vocació de comunitat i McElroy (2001), el qual veu el capital social com un component innovador que augmenta el valor dels actius intangibles.

Taug i Roberts (2002) també es refereixen a la noció de capital social. Fan distinció, juntament amb Bourdieu (1983), entre capital econòmic, que es pot convertir directament en diners, capital cultural (qualificacions educatives, per exemple) i capital social (connexions). Els dos darrers poden esdevenir, amb determinades condicions, en capital econòmic, el qual hauria de ser l'objectiu dels directius. Sostenen que aquesta conversió, i consegüentment un efecte de creació de valor, es veu facilitada per una major connectivitat i interrelació entre els diferents elements.

3.2.1.4. Les diferències culturals importen quan es gestionen i mesuren intangibles?

Chaminade i Johanson (2002) tracten de contestar aquesta important pregunta. Comparen l'estudi sobre control de gestió realitzat durant el projecte MERITUM a Espanya i Suècia i s'adonen que les diferències culturals indueixen diferents percepcions del procés de gestió del capital intel·lectual.

Seguint la perspectiva de Hofstede (1980, 1985 i 1991), consideren quatre dimensions culturals: distància del poder, evitació de la incertesa, individualisme i masculinitat. L'evitació de la incertesa està vinculada a les regles, l'estabilitat i l'aversion al risc. Se sosté que com més s'intenta evitar la incertesa, més gran és la temença al risc. O sigui, evitar

del tot la incertesa és un desavantatge per a l'aparició de noves idees i, encara més, l'engament d'innovacions. Una de les noves innovacions empresarials pot ser la introducció d'un nou enfocament de la gestió (gestió del CI), i en línia amb els resultats de l'estudi, serà més comú a països amb baixa evitació d'incertesa (Suècia) que a països on els esforços per evitar la incertesa són més grans (Espanya).

Respecte a la construcció de guies de CI, aquells països amb forta evitació de la incertesa (Espanya) poden demanar un conjunt de guies més normatives i detallades que inclogui, per exemple, una llista dels indicadors a usar. És probable que aquests països cerquin més uniformitat, tal vegada mitjançant un marc conceptual únic, que assegurï la possibilitat de comparar resultats. Per contra, els països amb una dèbil evitació de la incertesa (Suècia) serien atrets per guies que proporcionessin un marc principal metre que, alhora, donen flexibilitat a l'empresa per a les decisions relacionades amb la forma en què es mesuren, gestionen o donen a conèixer informació d'intangibles. A la fi, fóra interessant destacar que, de sobte, els resultats no mostren cap diferència aparent entre Espanya i Suècia, en la forma que les empreses desenvolupen els seus sistemes de gestió del CI. El suggeriment dels autors és que, quan una empresa es reconeix i s'identifica com a empresa que fa un ús intensiu del coneixement, la manera en la qual mesura, gestiona o informa sobre els intangibles, no es diferencia d'un país a l'altre.

Roslander i Finchman (2002) toquen també qüestions culturals tot mostrant el resultat d'un estudi de camp sobre desenvolupaments de capital intel·lectual al Regne Unit, explorant l'interès d'aquesta qüestió dins d'un grup d'empreses. Arriben a la conclusió que, tot i que el coneixement de la teoria del capital intel·lectual no sembla ser gaire popular al Regne Unit, hi ha un cert grau de «pràctica» del capital intel·lectual. També troben més consciència de la gestió del coneixement com a concepte que del capital intel·lectual, expressió que sovint es fa servir com a sinònim de propietat intel·lectual en alguns casos i molt relacionada amb recursos humans en d'altres.

3.3. Divulgació, informació i mercats de capital

Generalment s'accepta que la demanda de comunicació externa va pujant a mesura que un nombre més gran d'empreses basa la seva força competitiva en els intangibles. Tenint en compte que la memòria anual

no és adequada per donar una vertadera imatge del valor de l'empresa, donat que la majoria d'intangibles no es considera, la informació d'aquests darrers cal proporcionar-la mitjançant informes addicionals. Cada cop queda més clar el fet que les empreses necessiten millorar la seva transparència, a fi i efecte de demostrar els inductors de creació de valor els mercats de capitals (Johanson et al., 2001) i parts interessades en general.

Les qüestions més estudiades de la comunicació externa d'intangibles són les següents:

3.3.1. La necessitat d'informar del CI: voluntària versus obligatòria

El nom utilitzat cada cop més per referir-se al document que inclou informació dels intangibles és el d'Informe sobre Capital Intel·lectual (Informe CI). Aquest document amplia el concepte dels tradicionals informes financers introduint el capital humà, estructural i relacional (o els altres noms que aquestes categories reben). A la pràctica, una declaració de capital intel·lectual és un informe el qual, mitjançant text, xifres i il·lustracions, presenta els esforços d'una empresa per gestionar el coneixement, amb el propòsit de comunicar el valor d'ús, els recursos de coneixements i els reptes de gestió que té l'empresa (Bukh, Nielsen, Gormsen i Mouritsen, 2002 [Bukh et al. d'ara endavant]).

Cordazzo (2002) qüestiona el grau de «novetat» de l'Informe CI i tracta d'identificar característiques comunes amb informes socials i mediambientals. De fet, s'aprecia una certa convergència entre ells, tot proporcionant una forma «d'economies informatives d'abast». Això voldria dir que les empreses que ja fan informes socials i mediambientals estarien més disposades a preparar i donar a conèixer un informe CI. Les tres classes d'informes proporcionen, d'alguna manera, una legitimitació de l'empresa, tot demostrant que el valor per a la societat no es basa només en els beneficis sinó que es complementa també amb els guanys que produeix la consecució de fites més àmplies.

Una característica comuna d'aquests informes és que tots s'han preparat sobre bases voluntàries. Bukh et al. (2002) recorden la definició de divulgació voluntària que fan Meek et al. (1995, pàg. 555) en «donar a conèixer més enllà del que s'ha requerit tot representant la lliure elecció de la direcció de l'empresa de fer públiques dades comptables i d'al-

tres informacions considerades rellevants per a les necessitats de decisió dels usuaris de la memòria anual».

Aquest criteri de base voluntària fou una de les conclusions de l'*Amsterdam International IC Symposium* (OCDE, 1999) i a Europa, fins ara, ha estat una perspectiva comuna dins del món acadèmic i pràctic. Però recents estudis d'organitzacions d'analistes financers reclamen la necessitat d'una certa informació obligatòria dels intangibles.

L'Associació Noruega d'Analistes Financers (2002) diu que la informació relacionada amb els intangibles hauria de ser dins del marc comptable i no en un informe separat o independent. El seu enfocament no es troba en la valoració dels actius intangibles, sinó a millorar l'actual divulgació d'informacions comptables. L'Associació Italiana d'Analistes Financers (2002) està fent un estudi que, de forma implícita, adopta una posició quantitativa i obligatòria respecte de la divulgació d'intangibles.

Aquesta posició obligatòria i quantitativa també l'adopta el FASB (*Financial Accounting Standards Board*) en el seu projecte sobre «Divulgació d'actius intangibles» (FASB, 2002), que considera les «divulgacions requerides» sobre actius intangibles més que divulgacions voluntàries i, per descomptat, part de la memòria anual, no un informe o declaració por separat. Se centra en la divulgació quantitativa, tot tenint en compte dos enfocaments: els que es basen en el valor just i els que es basen en els costos.

La informació proporcionada, avui dia, en un informe CI és, en general, qualitativa i no financera. Malgrat la creixent demanda d'informació no financera, a més a més de la financera (Holland, 2001; Mavrinac i Siesfeld, 1997; Eccles i Mavrinac, 1995), és clar que els resultats financers segueixen essent rellevants. En aquest sentit, Bukh et al. (2002) destaquen de quina manera Baruch Lev, sobre la base dels estudis de les reaccions del mercat a la divulgació d'avenços investigadors, tracta la importància de les xifres en oposició al text escrit (Lev, 2000). Els seus estudis documenten que, quan la informació apareixia en format qualitatiu, la reacció del mercat era de l'1,13% de mitjana. La reacció del mercat era del 2,01% quan la informació es donava en format qualitatiu. També recorden la posició de Milne i Chan, els quals sostenen, segons un estudi de la rellevància de la informació social per a la decisió d'invertir, que la informació social descriptiva és menys capaç de comunicar un missatge precís i fiable que la informació quantitativa.

La informació del capital intel·lectual també es dona a conèixer en d'altres documents que no són l'Informe CI. Buxh et al., (2002), estudien els prospectes emesos per empreses que surten a borsa i sostenen que el tipus d'informació demanada pel mercat de capitals en connexió amb una OPV (Ofertament Públic de Venda) és similar a la informació divulgada en informes del capital intel·lectual. Un prospecte dona a conèixer quins tipus d'informació seleccionen una empresa i els seus assessors per a la seva millor visualització possible en relació amb inversors i analistes; per tant, es pot percebre que les declaracions de CI tenen rellevància per als mercats de capitals. Holland i Johanson (2002) i García, Parra i Martínez (2002) també se centren en les empreses que participen a la borsa i fan una anàlisi de la informació del capital intel·lectual proporcionada en informes i reunions dirigida als analistes financers i gestors de carteres. Ens referirem, més endavant, a les seves descobertes.

Un important punt final de naturalesa general: malgrat, hi ha un creixent nombre d'empreses divulgant informes CI, són encara poques per permetre l'anàlisi que pugui donar lloc a generalitzacions estadístiques o tendències. Les diferents metodologies als estudis de casos són difícils d'aplicar a les empreses que informen del propi CI, per la qual cosa, la majoria d'anàlisis descriptives i estadístiques es basa en la informació dels intangibles proporcionada per d'altres informes (memòries anuals, prospectes, reunions amb analistes del mercat de capitals, etc.). Tot i que no s'esmenta explícitament en molts treballs, la idea que hi ha clars límits en la informació era a la ment de tots. Això es deriva de la necessitat de les empreses de guardar la informació confidencial no més a efectes directius.

3.3.2. Alguns antecedents comuns

Abans d'anomenar els principals resultats obtinguts pels diferents estudis, val la pena conèixer els principals antecedents teòrics i, sobretot, empírics, utilitzats pels diversos autors per recolzar les seves hipòtesis.

Per exemple, Bukh et al. (2002) diuen que diversos estudis de sol·licituds d'informació fets per inversors i analistes indiquen una diferència substancial entre el tipus d'informació trobat a les memòries anuals de les empreses i el tipus d'informació demanat pel mercat (Eccles et al., 2001a; Eccles i Mavrinnac, 1995). D'igual manera, l'anàlisi de Desai (2000, pàg. 685) assenyalava que el mercat de capitals valora la informa-

ció proporcionada de planificació estratègica a llarg termini. Els resultats d'Eccles i Mavrinac (1995) indiquen que hi ha una pronunciada diferència en expectativa d'informació entre una empresa i el mercat, o sigui, una falta de comunicació entre la direcció i els inversors en empreses que fan un ús intensiu del coneixement. Eccles et al. (2001a; pàgs. 128, 144) destaquen que el mercat de capitals requereix informació més fiable sobre factors de risc, direcció estratègica, qualitats directives, experiència i integritat, perquè aquests factors es consideren importants per a la capacitat de l'empresa de generar valor. Richardson i Walker (2001) ho confirmen en descobrir que la quantitat i qualitat de la divulgació de dades financeres està negativament relacionada amb el cost del capital propi per a les empreses.

Respecte a les variables que afecten la divulgació voluntària d'informació d'intangibles, s'anomena l'anàlisi fet per Chau i Gray (2002) en relació amb les pràctiques d'informació anual. Aquests autors demostren que el grau de propietat externa d'una empresa està positivament associat amb la quantitat de divulgació voluntària, una cosa que confirmen Bukh et al. (2002).

En canvi, l'evidència empírica relacionada amb l'efecte de les estructures i característiques de govern en l'extensió de la divulgació voluntària no és clara. Tot i que alguns treballs (Ho i Wong, 2001) semblen demostrar que hi ha una estreta connexió entre ambdues coses, d'altres rebutgen la possibilitat. L'anàlisi de Bukh et al. (2002) suggereix que els efectes de les estructures de govern corporatiu són difícils de mesurar, en part, a causa del fet que el tema del govern corporatiu fa poc temps que ha adquirit rellevància.

També suggereix que és més probable trobar informació dels «intangibles vells» que dels «nous». Els primers són intangibles relacionats amb la dimensió financera: investigació i desenvolupament; programes informàtics; comercialització; formació. Surten en informes de l'empresa com a explicació de xifres comptables. Els nous intangibles com competències del personal, relacions amb els clients, sistemes administratius, bases de dades i sistemes de recolzament a les decisions, etc., que són els «nous» potenciadors del valor en les empreses del coneixement, no es donen a conèixer tan fàcilment (Guthrie et al., 1999). Aquesta idea també s'ha usat com a evidència en un estudi de la perspectiva comptable: Wayne (2001), comparant els marcs i principis comptables establerts pel FASB i el IASC, assenyalava que la majoria d'intangibles nous no es poden reconèixer dins dels estats financers perquè no acom-

pleixen amb la definició comptable d'actiu. Sobre la base de tot això, Bozzolan et al. (2002) sostenen que la manca de correlació entre el cost i el valor del benefici futur fa que les dades financeres dels intangibles, i en particular dels que es refereixen a costos, siguin mesures no adients del valor d'aquests recursos.

3.3.3. Efecte de la divulgació sobre els mercats de capitals

Un clar resultat és que quan hom parla de divulgació de dades, el sector importa. O sigui, els sectors que tenen més quantitat d'intangibles necessiten divulgar, de forma voluntària, més informació no financera. També significa que en aplicar un model determinat a empreses del mateix sector (com fan Bergamini i Zambon), s'obtenen resultats més fiables. Un altre resultat clar és que la tendència a informar va augmentat amb el temps, tot reflectint la probable exigència de les parts interessades i que la divulgació sembla també ser més necessària on i quan s'espera més variabilitat de resultats. Aquesta situació coincideix amb la literatura publicada.

Per contra, tot fent l'anàlisi de la informació, Bozzolan et al. (2002) indiquen que no hi ha associació entre sector i el tipus d'informació divulgada (de capital humà, estructura interna i externa). El format de l'empresa sembla tenir un efecte poc clar sobre la divulgació. Bozzolan et al. (2002) troben una positiva i significativa relació entre ambdós aspectes, mentre que l'evidència trobada per Bukh et al. (2002) no és tan conclouent. Per descomptat, ambdós treballs es refereixen a diferents països i se centren en l'anàlisi de diferents documents, per la qual cosa no són del tot comparables. Castilla i Gallardo (2002) donen per fet una relació positiva i en el seu estudi inclouen només grans empreses.

Com queda dit, la informació del CI es recull en diferents documents. A més a més del prospecte informatiu per a borsa i els informes mediambientals, ja descrits, la informació del CI també apareix a les presentacions que fan les empreses cotitzades a borsa davant analistes financers i inversors de cartera. Aquestes presentacions inclouen textos descriptius, fotografies, gràfics i xifres. Aquesta és la informació analitzada per García, Parra i Martínez (2002), tot destacant que malgrat la seva rellevància, la divulgació mitjançant aquesta classe de canal ha re-

but poca atenció a la literatura acadèmica. Holland i Johanson (2002) amplien aquesta qüestió amb l'anàlisi del que anomenen mercat d'informació d'intangibles empresarials, on la banda de l'ofertament és la informació proporcionada per les empreses als mercats de capitals i la banda de la demanda la trobaríem en els requisits dels directors de fons, analistes, etc., els quals necessiten reflexionar més sobre els seus propis intangibles per poder comprendre millor la informació rebuda de les empreses. També diuen que és relativament més fàcil proporcionar informació dels intangibles que té una empresa, però, fent esment a Roberts (2000), veuen que la creació de valor és una funció de la interacció entre les diferents categories, o sigui, el que realment importa en la creació de valor és la connectivitat entre recursos. Això té molt a veure amb el que Johanson (2003) anomena un «problema de gestió» (és a dir, el problema d'un observador extern per comprendre del tot com la direcció realitza les accions adequades segons els indicadors de CI).

En aquest sentit, García, Parra i Martínez (2002) estudien la informació aportada a 257 informes durant 2000 i 2001 pels analistes financers de la borsa de Madrid.

Arriben a la conclusió, en primer lloc, que la informació relacionada amb el capital intel·lectual està àmpliament divulgada en aquests informes i que la probabilitat de tenir una estratègia proactiva de divulgació del capital intel·lectual en aquest canal augmenta amb el format, nivell de cotització, la ràtio entre valor de mercat i valor comptable i l'existència d'un departament de relacions amb els inversors. Les descobertes suggereixen que la informació asimètrica i la incertesa associades amb l'empresa són força determinants de la divulgació de dades del capital intel·lectual per mitjà de canals privats.

Certs problemes metodològics apareguts en analitzar la divulgació són discutits per Bozzolan et al. (2002) i Bergamini i Zambon (2002). Sostenen que la pràctica de la divulgació voluntària se centra en mesures autoconstruïdes, tot implicant un alt grau de subjectivitat i la consegüent dificultat per repetir l'anàlisi. La qualitat de la divulgació també és molt difícil de valorar. De fet, com diu Botosan (1997), la majoria de treballs sobre la divulgació assumeix que la quantitat de divulgació és una substitució de la qualitat, amb el supòsit subjacent que quantitat i qualitat es troben positivament relacionades.

S'han fet interessants anàlisis entre països per poder veure l'efecte de certes pràctiques comptables relacionades amb els intangibles sobre els mercats de capitals. García i Mora (2002) examinen l'existència de

«pràctiques conservadores» a set països europeus. Per definir el conservadorisme del balanç usen la de Fletham i Ohlson (1995), els quals defineixen el conservadorisme com l'existència d'una constant subestimació del valor comptable respecte a la valoració de l'empresa feta pel mercat. Això vol dir que la ràtio entre valor de mercat i valor comptable sempre serà més gran en un que en l'altre. Fan una anàlisi de totes les observacions disponibles a la base de dades d'*Extel Company Analysis* de set països europeus i troben, tal com s'esperava, que tots els països mostren un biaix conservador als seus balanços. També troben, un cop més, que el «sector importa», o sigui que els sectors amb la ràtio més alta entre valor de mercat i valor comptable són «programes i serveis informàtics», «*hardware* de tecnologies de la informació» i «farmacèutics», sectors en els quals, a priori, és molt possible que hi hagi actius intangibles no registrats. Però, les diferències entre països d'aquests tres sectors no són estadísticament significatives, la qual cosa ens suggereix que les empreses pertanyents a la nova economia es comporten d'una manera similar amb independència del país.

Fent servir la mateixa font de dades, Giner i Pardo (2002) es fixen en els canvis introduïts pel FASB a la comptabilitat de combinacions empresarials i del fons de comerç, que no impliquen cap mena d'amortització periòdica de l'esmentat fons, però, al seu lloc, fan una prova de minoració. També observen que les empreses europees desitgen el mateix tractament, per la qual cosa pressionen els reguladors, ja sigui l'IASB o els nacionals, per tal que adoptin mesures similars. En comú amb d'altres estudis centrats en els EEUU, els seus resultats confirmen que l'amortització del fons de comerç no és estadísticament significativa, un resultat que es repeteix en el transcurs d'una sèrie de diferents regressions. A més a més, aprecien que el canvi en l'amortització del fons de comerç és positiu i significatiu, que suggereix que els inversors afegeixen valor a la informació proporcionada per aquest canvi, perquè creuen que aporta informació sobre el futur de l'empresa.

Les diferents iniciatives aparegudes els darrers anys que proposen guies per preparar informes del CI, reben cada cop més suport d'associacions empresarials, analistes financers i creadors de polítiques. Aquestes guies ja les estan provant centenars d'empreses de tot Europa. En aquesta etapa, moltes veus reclamen més consens i col·laboració entre les institucions que treballen en el desenvolupament i promoció de cada una d'aquestes guies. Els treballs de Del Bello (2002) i Guimón (2002) repassen les guies existents (les de MERITUM i les daneses esmentades

abans, entre d'altres) i suggereixen la necessitat d'avançar vers més consens i estandardització a fi i efecte de crear un marc comú per informar del CI.

3.3.4. La importància dels intangibles en les decisions de crèdits

Tot i reconèixer que les institucions financeres són molt importants, certs estudis de casos fan referència a la manera de tractar els intangibles internament. El Banc Europeu d'Inversions es fixa més en els intangibles, tant per a la gestió interna del banc com per valorar els riscos de crèdit (Mertens, 2002). De totes maneres, es tracta d'una excepció, ja que poques anàlisis i documents diuen si els bancs fan l'anàlisi d'intangibles i capital intel·lectual en els seus processos per a la concessió de crèdits (Catasús i Gröjer, 2003, i Oliveras i Amat, 2002). Aquests dos treballs són similars en naturalesa i ambdós desenvolupen un experiment. Enquesten un conjunt d'encarregats de crèdits (a bancs suecs i espanyols, respectivament), tot proporcionant a la meitat d'ells informació d'una empresa hipotètica. La meitat dels responsables bancaris va rebre els comptes anuals de l'empresa amb certa informació sobre intangibles i la resta amb d'altra o cap informació dels ja anomenats intangibles. Malgrat que els intangibles precisos posats a prova són diferents en els experiments d'ambdós treballs, arriben a la conclusió que hi ha un significatiu reconeixement de la informació d'intangibles en el procés que decideix la concessió d'un crèdit.

3.4. El capital intel·lectual en les institucions d'educació superior i investigació

Es tracta d'una qüestió emergent i cada cop més important: no més les empreses, sinó també les institucions d'investigació i educació superior es pregunten si estan fent el que cal per desenvolupar la seva capacitat de valorar, gestionar i donar a conèixer la seva capital intel·lectual.

Dues organitzacions europees donen molta importància a aquest tema: EARMA (*European Association of Research Managers* – Associació Europea de Caps d'Investigació) i ESMU (*European Centre for*

the Strategic Management of Universities – Centre Europeu per a la gestió estratègica de la Universitat). Suggereixen aplicar les guies MERITUM a les institucions d'investigació i educació superior sobre la base de les següents suposicions i idees (Warden, 2002).

Les universitats i institucions d'investigació estan produint coneixements; els seus fons s'inverteixen principalment en investigació, innovació i recursos humans, per la qual cosa en ambdós casos els seus actius més valuosos freqüentment són intangibles per naturalesa, com ho són els *outputs*. Malauradament, però, són molt poques les que consideren identificar, mesurar i valorar els intangibles com a part d'un programa general de gestió del coneixement. Històricament, la causa d'això ha estat (entre altres factors) en les característiques organitzatives –gairebé totes són organitzacions públiques, rara vegada obligades a preparar estats financers anuals o documents semblants– i en la cultura organitzativa, en la qual poc èmfasi es posa per desenvolupar sistemes de gestió i orientacions estratègiques. Però aquest escenari està canviant, a causa de la creixent importància del paper que juguen les universitats privades i les entitats d'investigació sense ànims de lucre i també a la preclara visió de líders que reconeixen el valor afegit d'incloure les esmentades activitats en els seus sistemes.

Per tot Europa, i fora d'ella, avui dia hi ha un moviment que cerca un augment de l'autonomia de les universitats i entitats d'investigació, sovint basat en nous principis de gestió pública amb l'inherent lògica d'orientació de l'activitat, mesurament i assignació de recursos. La transformació del sistema de ciència i innovació vers més cooperació entre diferents organitzacions, noves formes de producció de coneixements (p.e., investigació interdisciplinària), nous objectius polítics (procés de Bolonya i *European Research Area*) i diverses formes de finançament a tot Europa són factors d'impuls als quals s'enfronten tant les entitats d'investigació com les universitats. És a dir, que la competència entre universitats i entitats d'investigació creixerà en el futur i caldrà que es possessionin estratègicament, aconseguir nous recursos financers i trobar noves formes de justificar inversions i despeses. De fet, les diferents parts d'aquestes organitzacions, no només agències finançadores sinó també la indústria i la societat, ja estan demanant més transparència en l'ús eficaç dels fons i els *outputs* generats (o sigui, propietat intel·lectual i derivats). Aquelles entitats que assoleixin l'avantatge, del que es mou primer desenvolupant i incloent procediments, abans que les altres tindran un clar avantatge estratègic respecte als seus iguals (Leitner, 2002).

Responent als reptes esmentats, les universitats i institucions d'investigació hauran d'engegar nous instruments de gestió i sistemes d'informació, que han d'incorporar els intangibles. Certs grups i entitats d'investigació han començat a treballar en aquesta qüestió. Cal explorar les seves experiències i punts de vista i posar més èmfasi en la importància de desenvolupar metodologies i guies comunes que permetin fer informes comparables amb valor intersectorial⁶.

4. Estudis de casos d'empreses

Un punt a destacar des del principi és que les empreses que varen participar a la conferència, ja sigui perquè se'ls havia demanat que presentessin el seu cas o perquè s'havien ofert per fer-ho, tenien experiència en el tema. Val el mateix per a les institucions presents i participants al debat. Aquesta situació cal tenir-la en compte quan es treguin conclusions dels casos a estudiar: aquestes empreses no reflecteixen la situació de la majoria perquè són empreses que tenen interès i experiència a gestionar i mesurar el capital intel·lectual. Les futures investigacions hauran de tenir en compte que calen estudis diferents per a les empreses que no tenen experiència ni interès i les que sí tenen ambdues coses.

Els següents comentaris només són aplicables a les darreres esmentades. Tots els casos a estudi donen recolzament a la noció que ja no fa falta convèncer els directius i els responsables de les polítiques de la importància dels intangibles: ells són els que ara onegen la bandera. Han pres consciència dels problemes i ens demanen solucions. Un altre punt clar de tots els estudis és que la primera cosa és la identificació. Els intangibles es necessiten, però massa poden ser una càrrega per a la presa de decisions. Per tant, cal decidir primer quins són els objectius, quines les variables a considerar, quins són els principals intangibles, etc. i *llavors* mesurar i desenvolupar indicadors. El sistema pensat ha de centrarse en les necessitats específiques de l'empresa. El procés en si ajuda les empreses a trobar les competències estratègiques i àrees en què calgui desenvolupar-les. Un cop creats els indicadors, l'acció és obligatòria, o sigui que és essencial transformar les «mesures en accions»⁷. Es va veure que també cal establir millors vincles entre activitats relacionades amb els intangibles i les funcions de l'empresa, la qual cosa es tradueix en una necessitat de mostrar els efectes en els resultats financers.

Es varen presentar catorze casos de diferents sectors: indústria electrònica, química, telecomunicacions, bancs, assegurances, serveis de TI, bufet d'advocats, dos casos que es refereixen a la indústria en general (empreses públiques elèctriques a Espanya i indústria gràfica a Noruega). Quatre dels casos eren exemples d'eines per mesurar, un d'ells especialment dissenyat per a PYME. La majoria de casos segueix una combinació dels models actuals adaptats a l'orientació i característiques particulars de l'empresa. Alguns tracten de reflectir l'empresa en general; d'altres se centren en un sector determinat, p.e. recursos humans o clients. Es tenen en compte els usuaris interns i externs de la informació produïda per l'empresa. El procés d'arribar a una definició del sistema de mesurar també difereix. En alguns casos es gestiona internament, mentre que en d'altres es requereix ajuda externa (firmes consultores o investigadors acadèmics). En tots els casos, però, hi ha una forta implicació dels màxims directius en el procés, la qual cosa il·lustra el tret comú que el compromís de la direcció és essencial.

Els missatges addicionals també són comuns per a la majoria de casos presentats.

Els intangibles com a inductors de valor són específics de cada empresa, però el model ha de ser de naturalesa general, un que pugui englobar-los a tots. Un cop més, d'acord amb els resultats de les investigacions, els intangibles com a inductors de valor o les inversions en intangibles han d'estar connectats amb la rendibilitat de la inversió per poder precisar la rendibilitat marginal dels intangibles. La informació sobre CI ha demostrat ser una qüestió estratègica per a les empreses, però la seva incorporació segueix essent insuficient. Tot i que l'interès general pel tema existeix entre les empreses, encara no hem vist que els primers conversos segueixin les empreses pioneres. Per tal de resoldre-ho ens cal prendre seriosament les empreses quan exigeixen eines amb menor temps d'espera i més capacitat d'ús. Això també significa que el sector públic hauria de patrocinar empreses disposades a aplicar projectes pilots subjectes a l'estudi dels investigadors.

L'informe del CI òbviament contindrà indicadors que mostrin la situació de l'empresa, és important mantenir els indicadors senzills i acordar per avançat com s'utilitzaran i el tipus de canvi que han d'impulsar o induir. També caldria desenvolupar-los en col·laboració amb aquells que els utilitzaran/interpretaran tot recordant la importància de distingir entre ús intern/divulgació externa.

Cal recalcar, segons la nostra opinió, la necessitat d'un equilibri entre dues classes d'indicadors:

a) «indicadors centrals», compartits en tot el sector i útils a mitjà termini.

b) indicadors imposats pel context, que haurien de reflectir la condició d'única de l'empresa.

Malgrat que els indicadors del tipus b) hagin de construir-se, és necessari tenir en compte que un conjunt molt fix d'indicadors no funcionarà perquè això no permet la innovació a la gestió d'intangibles.

Un cop dit això, queda més treball a fer sobre com desenvolupar indicadors. Cal definir bé els objectius, les qüestions clau i les accions estratègiques que els indicadors han d'avaluar. En aquest aspecte es va destacar el contrast entre la necessitat de guies (que poden ser útils a tots els sectors) i un manual (de context específic). Les guies i el manual han de tractar problemes específics i basar-se en experiències reals.

Els indicadors presentats a les parts interessades també han d'anar dirigits vers el futur. Han de ser indicadors prospectius i proporcionar una imatge del futur esperat de l'empresa i contestar les preguntes fetes per una societat més exigent. Els resultats futurs s'han d'endevinar de tal manera que els inductors de valor cobrin rellevància i tinguin pes específic, els directius han de percebre'ls com blocs significatius que permetin construir els resultats futurs.

Una darrera qüestió interessant a destacar és que les empreses haurien de diferenciar entre activitats intangibles «bones» i «dolentes». Les bones serien aquelles que afecten positivament el procés de valor i les dolentes les que afegeixen poc o res a la capacitat de l'empresa per generar ingressos. En aquest sentit, els investigadors haurien de ser capaços d'ajudar les empreses a distingir entre els intangibles que realment augmenten el seu valor i els que no valen la pena. Això ens du a una de les idees principals esmentades en la introducció d'aquest treball: no hem de mesurar el que podem sinó el que devem. Ara podem afegir: no hem d'invertir en intangibles en general sinó només en aquells que tenen vertadera importància. Aquest repte necessita ampliar el vincle entre aspectes pràctics i teòrics, la qual cosa requereix una col·laboració més intensa entre investigadors, practicants i directius.

5. Una perspectiva de futur

Aquesta darrera secció intenta obrir una finestra al futur prenent en consideració els missatges dels responsables de les polítiques i els resultats principals dels punts de discussió destacats al present treball. També intentem valorar la futura agenda d'investigacions a curt termini sobre el capital intel·lectual.

5.1. Missatges dels creadors de polítiques

Els creadors de polítiques que varen fer presentacions a la conferència⁸ transmeteren tres missatges importants que reflecteixen els vincles entre capital intel·lectual i política d'innovació. Foren els següents:

1. La innovació és qüestió de connexions i, per tant, la política d'innovació cal orientar-la vers el mercat i fer participar totes les parts interessades.

2. La innovació depèn, principalment, de les decisions preses pels actors econòmics més que pels responsables polítics. Aquests darrers, però, són responsables de proporcionar les millors condicions per tal que les innovacions floreixin.

3. El coneixement és la principal funció de la producció i compartir el coneixement és el camí a seguir. De la mateixa manera que la societat industrial va canviar de direcció quan les màquines començaren a produir-ne d'altres, la societat del coneixement apareix precisament quan aquest coneixement, el factor més crític de producció, s'utilitza per produir d'altres coneixements.

Comparteixen molts dels arguments descrits a les anteriors seccions d'aquest treball, posant especial èmfasi en les següents idees.

Les PYME s'enduen la part del lleó de la comunitat empresarial dels nostres països. Moltes es troben ben possessionades per treballar amb CI a causa de la seva limitada quantitat de sistemes formalitzats i transferència de coneixements tàcits, però la majoria no ha sentit parlar de les qüestions discutides en aquest treball. Això vol dir que caldria un enfocament proactiu per a aquestes empreses per tal d'augmentar la capacitat d'innovació d'aquestes unitats tan importants.

L'escassetat d'informació d'intangibles representa un gran obstacle per desenvolupar i engegar polítiques públiques i per el control dels resultats i derivats. L'OCDE ha expressat la seva preocupació per l'ús

d'intangibles per augmentar l'eficàcia de la direcció empresarial i de la responsabilitat social. Va quedar molt clar que hi ha una creixent necessitat de transparència i que les empreses haurien d'enfrontar el repte divulgant informació fiable i oportuna dels seus intangibles, donant per fet que la transparència compensa. És obvi que cal una millora continuada del marc regulador per poder facilitar aquest procés (García-Ayuso, 2002).

Estimular la informació sobre capital intel·lectual ajudarà els directius d'empresa i la comunitat d'inversors a fer millors estimacions de les oportunitats i els riscos. Sobretot, hi ha interaccions mútues entre el mesurament i la informació d'intangibles i el desenvolupament de polítiques, una cosa que comença a ser reconeguda a nivell polític.

5.2. Conclusions de la investigació i l'estudi de casos

Els arguments presentats a les seccions anteriors d'aquest treball aporten una sèrie d'idees interessants que sorgeixen de les investigacions i experiències pràctiques actuals. L'objectiu d'aquest punt és simplement enumerar-les. Moltes fan referència a problemes sense resoldre i, consegüentment, haurien d'inspirar l'agenda de futures investigacions.

Diversos antecedents teòrics influeixen en l'anàlisi dels intangibles i el capital intel·lectual. Però, aquest sector segueix demanant teories, que demanen més relació entre investigadors i practicants. Els marcs conceptuals a desenvolupar haurien de contemplar el que les empreses fan amb els seus coneixements. Paraules com connectivitat, comunicació i interacció haurien de formar part del nucli de l'anàlisi.

La disponibilitat de recursos intangibles no garanteix l'eficàcia del seu ús. Les empreses i parts interessades haurien de distingir entre intangibles «bons» i «dolents», la qual cosa demana d'immediat l'anàlisi més dinàmica.

Hi ha una demanda creixent per desenvolupar conceptes i eines que ens permetin connectar, amb més eficàcia, coneixements i d'altres recursos intangibles amb recursos financers. La demanda d'informació qualitativa, no financera, és forta, però, de debò, ens cal anar més enllà de l'etapa de suposar que el mesurament d'intangibles és quelcom que val la pena. Ha de ser demostrat en termes quantitius.

El procés de gestionar i mesurar intangibles i actuar sobre ells només pot començar i sortir endavant si l'alta direcció de l'empresa es

compromet i s'implica completament. Les experiències de les empreses demostren que invertir en intangibles compensa.

Hi ha diversos problemes metodològics severes a l'hora de revisar evidències empíriques. La proliferació de models i la manca de dades comparables són clars problemes a resoldre. Els casos i les enquestes són les metodologies més usades, ambdues propenses a acusar la influència dels judicis emesos per investigadors i persones consultades.

Malgrat aquestes dificultats metodològiques, hi ha una clara evidència que la divulgació va augmentant i que les empreses necessiten ampliar la seva transparència per demostrar els seus inductors de creació de valor als mercats de capitals i parts interessades en general. De tota manera, les empreses que donen a conèixer aquesta classe d'informació segueixen essent massa poques per permetre l'anàlisi, la qual cosa pot generar generalitzacions estadístiques o tendències.

Les empreses creuen que la divulgació voluntària d'informació sobre intangibles té efectes positius sobre els mecanismes de govern i reforça les relacions amb les parts interessades i també la imatge. Alhora pensen que pot ajudar-los a recuperar la credibilitat que la majoria va perdre a ulls dels inversors. Per descomptat, una major informació té un cost, però val la pena. Els directius consideren que la informació narrativa que inclou indicadors quantitius i qualitius augmenta la utilitat de les divulgacions voluntàries.

En parlar de divulgació de dades, és clar que el sector importa. En termes generals, la divulgació sembla ser més necessària quan i on s'espera més variabilitat de resultats. D'altres factors, tals com l'edat o format de les empreses, tenen efectes poc clars sobre la divulgació de dades.

La divulgació del capital intel·lectual se segueix fent sobre bases voluntàries, tot i que hi ha veus que demanen una informació obligatòria. Aquesta idea va guanyant adeptes entre els organismes que estableixen normes comptables internacionals. La informació sobre capital intel·lectual en altres fonts (prospectes informatius i d'altres documents dirigits als actors del mercat borsari, per exemple) representa bé els requisits obligatoris arrelats al mercat.

Els estudis empírics de mercats de capitals han confirmat l'existència d'una associació positiva entre inversions intangibles i beneficis empresarials. Evidències recents suggereixen que el valor comptable del fons de comerç i la seva depreciació anual no semblen una relació constant amb el valor de les empreses als mercats de capitals europeus.

L'aparició de guies de gestió i informació és benvinguda; s'aprecien moltes coincidències entre les que hi ha. És clar que caldria estimular una tendència de convergència que permetés arribar a un llenguatge comú per tal d'informar dels intangibles.

En relació amb els indicadors dos punts varen quedar molt clars. Tot i que la llista d'indicadors hauria de ser un vestit fet a mida de l'empresa, hi ha una clara necessitat d'un grup d'indicadors principals que permeten fer comparacions intersectorials i internacionals. Les micro i macro perspectives sobre capital intel·lectual cal integrar-les. En aquests moments els intangibles es troben, en gran part, absents dels comptes nacionals.

Un sector encara emergent, però molt prometedor, és l'ús d'informació d'intangibles en les decisions de concessió de crèdits que prenen les institucions financeres. Un altre sector emergent és l'aplicació dels conceptes i experiències de capital intel·lectual a institucions d'educació superior i investigació.

5.3. Què ve ara?⁹

Una mirada al passat i una reflexió del present revelen que els intangibles s'han convertit en una font fonamental de riquesa i progrés en les nostres societats i actualment representen una important preocupació de les empreses, de les seves parts interessades i responsables de les polítiques empresarials. El coneixement que tenim dels intangibles està creixent de forma excepcional com a resultat del creixent nombre d'investigadors que dediquen esforços a analitzar-los, i també al creixent nombre d'empreses que desenvolupen models per identificar-los, mesurar-los i controlar-los.

Aquest és un sector en el qual l'harmonització a nivell mundial és una obligació, que demana la integració d'aquests grups europeus d'investigació amb els destacats estudiosos d'EEUU i Austràlia, bàsicament. Al mateix temps fóra interessant introduir la idea de GLOCAL (tretat del moviment verd i social). El nivell GLOBAL és on es fixa i discuteix l'agenda. Se suggereixen eines, es discuteixen models genèrics i es presenten iniciatives polítiques. Però el nivell LOCAL necessita traduir les iniciatives GLOBALS al seu context específic. Una amortització GLOBAL no té sentit a nivell LOCAL. És al nivell LOCAL que les empreses fan el treball intangible i on, realment, els mesuraments i gestions es produeixen, transmeten i reben.

Els programes de formació a nivell internacional s'han de desenvolupar, en termes de gestió funcional i d'establiment de polítiques, amb la finalitat d'esmenar la nostra incompleta comprensió (quantitativa i qualitativa) del procés de producció de coneixements i el seu impacte. Això és especialment rellevant per a empreses i institucions que comencen a treballar els intangibles, com les PYME.

Cal més treball d'investigació per poder explicar completament la contribució dels intangibles a la creació de valor, ja sigui a nivell microeconòmic o en el seu paper en la generació de riquesa i la millora de competitivitat a nivell macroeconòmic. Els investigadors també haurien de dirigir el seu treball vers la producció de mesures fiables dels futurs beneficis resultants de les inversions intangibles i l'àmplia distribució dels resultats de la investigació. Els resultats de les diverses línies d'investigació, les experiències exitoses i les eines de gestió desenvolupades, haurien de tenir una àmplia difusió.

Cal promoure la investigació interdisciplinària, en la qual hi hagi una creixent implicació de qüestions socials, econòmiques i ètiques. Al món d'avui dia hi ha una societat més exigent. En resposta a tot això, s'ha produït una ampliació dels informes tradicionals vers noves àrees d'interès, i els intangibles són una de les principals.

Investigadors i creadors de polítiques cal que es dediquin al progrés de les PYME, tot ajudant-les en l'aplicació de bones pràctiques de gestió del coneixement. A més els investigadors del sector públic haurien d'adaptar el coneixement produït dins del context de les empreses, amb la finalitat de desenvolupar sistemes de gestió del coneixement en entitats i agències governamentals en estreta col·laboració amb els representants polítics.

Els governs i organismes reguladors han de comprometre's també amb la millora continuada dels mecanismes de govern corporatiu. Aquest compromís ha d'anar més enllà de la necessitat de recuperar la confiança dels inversors i assegurar l'eficàcia dels mercats financers, de serveis i productes. Les futures investigacions també haurien de proporcionar una visió més profunda de l'economia dels intangibles i la política de divulgació empresarial d'intangibles, tot considerant explícitament els interessos dels actors rellevants en aquest procés.

Bibliografia

- ADLER, P. S. i KWON, S. (2002) «Social capital: Prospects for a new concept». *Academy of Management Review*, vol. 27, n. 1, pàgs. 17-40.
- AIIMR (2001) *Submission to the SEC concerning the 'Fair Disclosure' regulations.*
- ALLEE, V. (2002) «A value network approach for modeling and measuring intangibles» (*).
- ANDERSEN, B. i STRIUKOVA, L. (2002) «Where Value Resides: Classifying and Measuring Intellectual Capital and Intangibles Assets» (*).
- ARVIDSON, S. (2002) «The value impact of R&D collaboration agreements» (*).
- AZOFRA, V.; PRIETO MORENO, B. i SANTIDRIÁN, A. (2002) «A proposal for the presentation of the evolution of IC and its connection with value creation. Analysis of a case» (*).
- BARNEY, J. (1991) «Firm Resources and Sustained Competitive Advantage». *Journal of Management*, vol.17, n. 1, pàgs. 99-120.
- BARNEY, J. (1999) «How a Firm's Capabilities Affect Boundary Decisions». *Sloan Management Review Spring*, pàgs. 137-145.
- BARUCH, L. (2002) «US-Europe comparative approach» (**).
- BERGAMINI I. i ZAMBON S. (2002) «A scoring methodology for ranking company disclosure on intangibles» (*).
- BLANCO, C.; NAVARRO, M. i PEÑA, I. (2002) «Influence of knowledge-based resources and alliances in business performance» (*).
- BORNEMANN, M; KNAPP, A.; SCHNEIDER, U. i SIXL, K.I. (1999) «Holistic Measurement Of Intellectual Capital». Paper Presented At *The International Symposium: Measuring And Reporting Intellectual Capital: Experience, Issues And Prospects. Technical Meeting. Policy And Strategy Forum*, Amsterdam.
- BOTOSAN, C. A. (1997) «Disclosure level and the cost of equity capital». *The Accounting Review*, vol. 72, n. 3, pàgs. 323-350.
- BOURDIEU, P. (1983) «Ökonomisches Kapital, kulturelles capital, soziales Kapital», a *Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt*, Sonderheft 2, 1983, pàgs. 183-98.
- BOZZOLAN, S.; FAVOTTO, F. i RICCERI, F. (2002) «Narrative reporting on intangibles: an analysis of Italian listed companies» (*).
- BREUNING, K.J. i SKARET, M. (2002) «Pillars of connectivity. The

- continuous drama of assessing large issues when deciding lesser ones» (*).
- BUENO, E. (2002) «IC and Scientific production of the Madrid research centres» (*).
- BUENO, E.; MORCILLO, P. i RODRÍGUEZ, J. (2002) «Intellectual capital and scientific production of the Madrid research centres» (*).
- BUENO, E.; RODRÍGUEZ, O. i SALMADOR, M.P. (2002) «The role of social capital in today's economy: empirical evidence and proposal of a new model of IC» (*).
- BUKH, P.N. (2002) «The Danish Guidelines» (**).
- BUKH, P.N.; LARSEN, H.T. i MOURITSEN, J. (2001) «Constructing intellectual capital statements». *Scandinavian Journal of Management* 17(1), pàgs. 87-108.
- BUKH, P.N.; NIELSEN, C.; GORMSEN, P. i MOURITSEN, J. (2002) «Disclosure of IC indicators in Danish IPO Prospectus» (*).
- BYGDAS, L. i ROYRVIK, E. (2002) «Integrative visualization and knowledge-enabled value creation: an activity-based approach to intellectual capital» (*).
- CAÑIBANO, L.; GARCÍA-AYUSO, M. i SÁNCHEZ, P. (2000) «Accounting for Intangibles: A Literature Review». *Journal of Accounting Literature*, vol. 19, pàgs. 102-130.
- CASTILLA, F. i GALLARDO, D. (2002) «The role of the manager in the provision of intangible information» (*).
- CATASÚS, B. i GRÖJER, J.E. (2002) «Mobilizing human capital through constructors» (*).
- CATASÚS, B. i GRÖJER, J.E. (2003) «Intangibles and Credit Decisions – results from an experiment». *European Accounting Review*, n. 2 (Forthcoming).
- CAZAVAN-JENY, A. (2002) «Market-to-book ratio and recognition of intangibles: A French survey» (*).
- CHAMINADE, C. i JOHANSON, U. (2002) «Can guidelines for intellectual capital reporting be considered without addressing cultural difference? An explorative paper» (*).
- CHAU, G.K. i GRAY, S.J. (2002) «Ownership structure and corporate voluntary disclosure in Hong Kong and Singapore». *The International Journal of Accounting*, 175: 1-19.
- CHAUVEL, D.; DEPRES, C. i SCHULTE, W. (2002) «Knowledge management and the management development function in European business» (*).

- COHEN, D. i PRUSAK, L. (2001) «In Good Company: How Social Capital Makes Organizations Work», *Harvard Business School Press*, Noston, MA.
- CORDAZZO, M. (2002) «IC Statement vs. Environmental and social reports: an empirical analysis of their convergence in the Italian context» (*).
- DEL BELLO, A. (2002) «A regulatory competition? A critical comparison of the existing guidelines and recommendations on IC statements and intangibles reports» (*).
- DESAI, A.B. (2000) «Does strategic planning create value? The stock market's belief». *Management Decision*, 38(10), pàgs. 685-693.
- DING, Y. STOLOWY, H. i TENENHAUS, M. (2002) «R&D productivity: an international comparison» (*).
- ECCLES, R. i MAVRINAC, S. (1995) «Improving the Corporate Disclosure Process». *Sloan Management Review*. Summer, pàgs. 11-25.
- ECCLES, R.G.; HERZ, R.H.; KEEGAN, E.M. i PHILLIPS, D.M. (2001a) *The value reporting revolution: moving beyond the earnings game*. Nova York: John Wiley & Sons.
- EUSTACE, C. (2002) «The Intangible Economy: Six key questions for policy makers that need answering» (**).
- FASB (2002) «Disclosure about Intangibles Assets». www.fasb.org/project/intangibles.
- FELTHAM, G. i OHLSON, J.A. (1995) «Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities». *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, pàgs. 689-731.
- FOLGADO, J. (2002) «Closing Remarks» (**).
- FORAY, D. (2002) «Results from the OECD study on intangibles» (**). Based on OECD (2002) Presentation of the international knowledge management survey in the private sector. COM/CERI/DSTI(2002)65.
- FREEMAN, R.E. (1984) «Strategic Management: a Stakeholder Approach», Pitman Publishing.
- GARCÍA-AYUSO, M. (2002) «*The transparent enterprise: The value of intangibles at the world research agenda*». E*Know-net Newsletter n. 2. www.eu-know.net.
- GARCÍA, E.; PARRA, I. i MARTÍNEZ, I. (2002) «Private channels and IC reporting» (*).
- GARCÍA, J.M. i MORA, A. (2002) «Balance sheet conservatism and equity valuation» (*).
- GEIGER, R. (2002) «Intangibles & Corporate Governance» (**).

- GINER, B. i PARDO, F. (2002) «Is goodwill amortization relevant for share prices? A European perspective» (*).
- GRANT, M.F. (1991) «The Resource-based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy formulation. *California Management Review*, n. 33, pàgs. 114-135.
- GRANT, R.M. (1998) *Contemporary Strategy Analysis*. Blackwell Publishers Ltd. Oxford, UK, pàgs. 4-12.
- GUIMÓN, J. (2002) «Guidelines for IC management and reporting: A comparative study of the Meritum and Danish approach» (*).
- GUTHRIE J.; PETTY R.; FERRIER F. i WELLS, R. (1999) «There is no Accounting for Intellectual Capital in Australia: A Review of Annual Reporting Practices and Internal Measurement of Intangibles. *OECD Symposium on Measuring and Reporting of Intellectual Capital*, Amsterdam, agost.
- GUTHRIE, J. (2001) «The Management, Measurement And Reporting Of Intellectual Capital». *Journal Of Intellectual Capital* 2 (1), pàgs. 27-41.
- HO, S.S.M. i WONG, K.S. (2001) «A study of the relationship between corporate governance structures and the extent of voluntary disclosure». *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 10, pàgs. 139-156.
- HOFSTEDE (1980) *Culture's Consequences: International Differences In Work-Related Values*. London: Sage.
- HOFSTEDE (1985) «The Interaction Between National And Organizational Value Systems». *Journal Of Management Studies*, n. 23, pàgs. 347-357.
- HOFSTEDE (1991) *Cultures And Organizations: Software Of The Mind*. McGraw-Hill.
- HOLLAND, J. (2001) «Corporate Value Creation, Intangibles and Disclosure». *Working paper*, Department of Accounting and Finance, University of Glasgow.
- HOLLAND, J. i JOHANSON, U. (2002) «Value relevant information on corporate intangibles: creation, use and barriers in capital markets: Between a rock and hard place» (*).
- JOHANSON, U. (2002) «Reaction, research and knowledge interaction: key words for MERITUM and E*KNOW-NET» (**).
- JOHANSON, U. (2003) «Why are capital market actors ambivalent to information about certain indicators on intangibles?». *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol, 16, n. 1.

- JOHANSON, U.; MÅRTENSSON, M. i SKOOG, M. (2001) «Measuring to understand intangible performance drivers». *European Accounting Review*, vol. 10, n. 3, pàgs. 407-437.
- JOHSON G. i SCHOLE, K. (2001) *Dirección estratégica*. Prentice Hall.
- LAZERSON, M. (1995) «A new phoenix: Modern putting-out in the Modena knitwear industry». *Administrative Science Quarterly*, 40, pàgs. 34-59.
- LEITNER, K.H (2002) «Intellectual Capital Reporting for Universities: Conceptual background and application within the reorganisation of Austrian universities» (*).
- LEÓN, G. (2002) «Intellectual Capital and Innovation Policy» (**).
- LEV, B. (2000) «Communicating Knowledge Capabilities». *Working paper*. Leonard N. Stern School of Business, New York University.
- LEV, B. (2003) *Intangibles: Medición, Gestión e Información*. Ediciones Deusto.
- LINGLE J. H. i SCHIEMANN, W.A. (1996) «From Balanced Scorecard To Strategic Gauges: Is Measurement Worth It?». *Management Review*, vol. 85, n. 3, pàgs. 56-61.
- LYMER, D. i ONYEKWE, D. (2002) «Taxing the intangibles: overview of global approaches and a review of recent policy changes in the UK» (*).
- MARR, B. i GRAY, D. (2002) «Measuring IC-the internal and external drivers for measuring and reporting the intangibles of an organization» (*).
- MAVRINAC, S. i SIESFELD, T. (1997) «Measures That Matter. An Exploratory Investigation of Investors' Information Needs and Value Priorities». *Working Paper*. Richard Ivey School of Business.
- MCDONALD, D. i SMITH, A. (1995) «A Proven Connection: Performance Management And Business Results». *Compensation & Benefits Review*, gener/febrer, pàgs. 59-64.
- MCELROY, M.W. (2001) «Social Innovation Capital». *Draft*, Macroinnovation Associates, juliol, pàgs. 1-14.
- MCEVILY, S, i CHAKRAVARTHY, B. (2002) «The Persistence of Knowledge-based. Advantage: An Empirical Test for Product Performance and Technological Knowledge». *Strategic Management Journal*, 23: 285-305.
- MEEK, G. K.; ROBERTS, C.B. i GRAY, S.J. (1995) «Factors Influencing Voluntary Annual Report Disclosures by U.S. and U.K. and

- Continental European Multinational Corporations». *Journal of International Business Studies*, vol. 26, pàgs. 555-572.
- MERITUM (2002) *Guidelines for managing and reporting on intangibles (Intellectual Capital Report)*. Vodafone Foundation.
- MERTENS, J.J. (2002) «Intangibles in Project appraisal at EIB» (**).
- MILNE, M.J. i CHAN, C. (1999) «Narrative Corporate Social Disclosures: How Much of a Difference do they make to Investment Decision-Making». *British Accounting Review*, vol. 31, pàgs. 439-457.
- MOURITSEN, J.; LARSEN, H.T. i BUKH, P.N. (2001) «Intellectual Capital and the 'Capable Firm': Narrating, Visualising and Numbering for Managing Knowledge». *Accounting, Organisations and Society*.
- O'REAGAN, P.; KENNEDY, T.; O'DONNELL; BONTIS, N. i CLEARY, P. (2002) «Managing, measuring and valuing intangible resources: the case of the "Celtic Tiger"» (*).
- OECD (1999) «Conclusions of the Amsterdam Symposium: www.oecd.org/dsti/sti/industry/indcomp/Amsconf/symposium.htm»
- OLIVERAS, E. i AMAT, O. (2002) «Accounting for intangibles and creative accounting» (*).
- ORDÓÑEZ DE PABLOS, P. (2002) «Direct and indirect effects of intellectual capital on organizational competitive advantage: empirical evidence» (*).
- ORTÚN, P. (2002) «The new look of European enterprises» (**).
- PEÑA, I. (2002) «Intellectual Capital and Business Start-up Success». *Journal of Intellectual Capital*, vol. 3, n. 2. pàgs. 180-198.
- PORTER, M.E. (1985) *Competitive Advantage*. Free Press, Nova York.
- PORTER, M.E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press. Nova York.
- PORTER, M.E. (1996) «What is strategy?». *Harvard Business Review*, nov-des., pàgs. 61-78.
- RAMIN, K. (2002) «Reporting developments for intangibles applying International Accounting Standards (IAS/IFRS)» (**).
- RICHARDSON, A.J. i WELKER, M. (2001) «Social disclosure, financial disclosure and the cost of equity capital». *Accounting, Organizations and Society*, 26, pàgs. 597-616.
- ROBERTS, H. (2000) «Classification Of Intellectual Capital». A: J.E. Gröjer And H Stolowy (Eds), *Classification Of Intangibles*. Groupe Hec, Jouy-En Josas, França, pàgs. 197-205.

- RODRÍGUEZ CASTELLANOS, A.; LANDETA RODRÍGUEZ, J. i RANGUELOV, S. (2002) «R&D&T capital at the universities: what types of knowledge drive it? A case study» (*).
- RODRÍGUEZ, J.; MERINO, C.; MURCIA, C. i VILLAR, L. (2002) «Toward and IC report of Madrid. New insights and developments» (*).
- ROGERS, M. (2002) «Towards the 3%» (**).
- ROOS, G.; GUTHRIE, J.; STEANE, P.; FLETCHER, A. i PIKE, S. (2002) «Mapping a transparent enterprise: An australian third sector organization and understanding diverse stakeholders perceptions of intangibles» (*).
- ROSLENDER, R. i FINCHAM, R. (2002) «Intellectual capital accounting in the UK: A field study perspective» (*).
- SÁNCHEZ, P. (2002) «The value of intangibles and intellectual capital in the realm of European innovation policy». *Presentation of the Conference: The transparent enterprise. The value of intangibles.* www.eu-know.net.
- SICARD, T.L.; WRIGHT, P. i HAMABATA, M. (2002) «The Kohala Center: a study in expanding knowledge-capacity» (*).
- SKOOG, M. (2002) «Visualizing value creation through the management control of intangibles» (*).
- SNELL, S. A. i DEAN, J.W. (1992) «Integrated manufacturing and human resource management: A human capital perspective». *Academy of Management Journal*, 35(3), pàgs. 467-504.
- SNELL, S.A.; LEPAK i YOUNDT, M.A. (1999) «Managing the architecture of intellectual capital: Implications for strategic human resource management», a G. R. FERRIS (Ed.), *Research in Personnel and Human Resources Management*, S4, pàgs. 175-193.
- SOETE, L. (2002) «Policy implications for Europe» (**).
- STAHLÉ, P.; PÖYHÖNEN, A.; STAHLÉ, S. I HONG, J. (2002) «Valuing dynamic IC» (*).
- TAUG, J. i ROBERT, H. (2002) «Capital interconvertibility in complex organizations» (*).
- TEECE, D.J.; PISANO, G. i SHUEN, A. (1997) «Dynamic Capabilities and Strategic Management». *Strategic Management Journal*, 18 (7), pàgs. 509-533.
- THORBJÖRNSÉN, S. i MOURITSEN, J. (2002) «The individual employee in the IC Statement» (*).
- THORLEIFSDÓTTIR A. (2002) «The Icelandic guideline to IC assessment» (*).

- VIEDMA, J.M. (2002) «Strategic benchmarking of IC (SBIC). An IC strategic management methodology and strategic information system» (*).
- WARDEN, C. (2002) «Valuing and Managing Intellectual Capital in HEROS» (*).
- WAYNE S. U. (2001) «Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy». *Financial Accounting Series*, n. 219/A.
- YLI-RENKO, H.; AUTIO, E. i SAPIENZA, A. (2001) «Social Capital, Knowledge Acquisition and Knowledge Exploitation in Young Technology-Based Firms». *Strategic Management Journal*, 22, pàgs. 587-613.
- YOUNDT, M.A. i S.A. SNELL. (1998), «Human resource management, intellectual capital, and organizational performance». *58th Annual Conference of the Academy of Management*, San Diego, CA.
- ZAMBON, S. (2002). «EU Study - Measurement of intangibles and reporting practices: emerging issues and future needs» (**).

Llista d'empreses i associacions que presentaren estudis de casos

Cap Gemini Ernst and Young (Consulting), França; Eliop (indústria electrònica), Espanya; IC Partners (Consulting), Finlàndia; Associació Italiana d'Analistes Financers, Itàlia; Lansforsakringar (banca/as-segurances), Suècia; Lindh Stabell Horten (Advocats/bufet d'advocats), Dinamarca; Nord Data (intercanvi de dades electròniques), Dinamarca; Nordic Industrial Fund, Noruega; Associació Noruega d'Analistes Financers, Noruega; Price WaterhouseCoopers (Consulting), Espanya; Raisio Chemicals Ltd (indústria química), Finlàndia; Robotiker (centre tecnològic), Espanya; Associació Espanyola de la Indústria Elèctrica, Espanya; Swedbank/ForeningsSparbanken (banca), Suècia; Telenor (telecomunicacions), Noruega; Telia (telecomunicacions), Suècia; Visual Communications, Noruega.

(*) Totes les referències amb aquesta marca foren treballs presentats a la conferència internacional «*La empresa transparente. El valor de los intangibles*», Universidad Autónoma de Madrid, 25-26 de novembre de 2002. Es troben disponibles a la Biblioteca del Coneixement a la xarxa virtual E*Know-net (www.eu-know.net)

(**) Totes les referències amb aquesta marca foren presentacions orals

a la conferència «*La empresa transparente. El valor de los intangibles*», Madrid, 25-26 de novembre. Algunes de les diapositives usades pels oradors es troben disponibles a www.eu-know.net

Notes

- ¹ Aquest treball forma part del projecte E*Know-Net finançat pel programa STRATA, de la Comissió Europea. Els autors estan en deute amb Sarah O'Brien, ajudant d'investigació al Projecte E*Know-Net, per la seva ajuda en la realització d'aquest treball i amb tots els seus col·legues que varen aportar comentaris a versions anteriors, en particular els rebuts a la reunió anual 2003 de l'American Accounting Association, on es va presentar.
- ² Les següents línies es basen, principalment, en Sánchez (2002) i García-Ayuso (2002).
- ³ El projecte MERITUM i l'E*KNOW-NET varen ser coordinats pels autors d'aquest article desde la Universitat Autònoma de Madrid.
- ⁴ Esmentat per Viedma (2002) i Ordóñez de Pablos (2002).
- ⁵ Esmentat per Blanco et al. (2002).
- ⁶ Algunes d'aquestes noves i interessants iniciatives foren presentades i discutides durant la conferència. Els treballs són: Bueno, Morcillo i Rodríguez, 2002; Leitner, K.H., 2002; Rodríguez Castellanos et al., 2002; Rodríguez, Merino et al., 2002; Sicard et al., 2002; Thorleifsdóttir, 2002, i O'Reagan et al., 2002.
- ⁷ Aquest també és un resultat comú dels estudis de casos fets per mitjà del projecte MERITUM (MERITUM, 2002).
- ⁸ Els següents representants de diferents institucions varen proporcionar la perspectiva política: el ministeri espanyol de Ciència y Tecnologia (Prof. Gonzalo León); la D.G. Enterprise (Sr. Pedro Ortún), la D.G. Research de la Comissió Europea (Sr. Mike Rogers); la OCDE (Sr. Reiner Geiger); un destacat estudiós, el prof. Luc Soete, director de MERIT, i el director comercial d'IASB, Sr. Kurt Ramin.
- ⁹ Algunes de les idees d'aquest punt estan incloses a García-Ayuso (2002) i es poden veure a la pàgina web de E*Know-Net (www.eu-know.net).