Revista de Comptabilitat i Direcció
Vol. 3, any 2007, pp 83-98

Els actius intangibles: limitacions en la comptabilitat financera i oportunitats en la comptabilitat de gestió[1]

MICHAEL TAYLES
Catedràtic de Comptabilitat i Finances, Hull University Business School

Resum

La problemàtica comptable dels actius intangibles té un interès creixent. En aquest treball s'exposen les limitacions que té la comptabilitat financera per a la seva mesura i control. A causa d'aquestes limitacions es proposen alternatives de comptabilitat de gestió per millorar la mesura i control dels intangibles.

Paraules clau

Capital intel·lectual, comptabilitat de gestió, comptabilitat financera, quadre de comandament integral, intangibles, NIC 38.

1. Introducció

El món empresarial i la investigació acadèmica han manifestat interès per comptabilitzar i gestionar el capital intel·lectual i els actius intangibles d'una organització (Arthur, 1996). Això comporta implica-

cions en diverses àrees empresarials: en la comptabilitat financera respecte a la informació publicada sobre l'empresa; en les finances sobre el seu impacte en la creació de valor i, per a la comptabilitat de gestió, en com amidar i gestionar aquests recursos. La importància dels actius intangibles en la generació d'avantatges competitius sostenibles dintre de l'organització moderna hauria d'interessar tots els directius.

Existeixen diversos aspectes que originen aquest interès:

- Atès que l'entorn econòmic canvia i que més empreses creen avantatges competitius mitjançant el seu capital intel·lectual, la diferència entre el valor de mercat d'una empresa i el valor comptable és cada vegada més àmplia.
- Molts dels procediments adoptats per valorar els actius intangibles estan arrelats en la *tenidoria de llibres* tradicional i ja no representen una explicació eficaç de l'impacte d'aquests actius sobre la rendibilitat o creixement d'una empresa moderna.
- Amb l'augment de l'economia basada en el coneixement, els actius intangibles de l'empresa i el seu «capital intel·lectual» són les claus per arribar a un avantatge competitiu sostenible, i no només la tecnologia o els actius tangibles (James 1999).

Per conèixer la contribució dels actius intangibles als futurs beneficis de l'empresa és necessari trobar un mètode fiable per amidar l'actiu intangible, i així mateix desenvolupar índexs que permetin preveure millor el seu potencial. En aquest article donaré una succinta visió general sobre la comptabilització dels intangibles des de les perspectives de la comptabilitat financera i de gestió. Després s'examinarà com aquestes àrees es relacionen entre elles. No pretén ser normatiu, sinó presentar diversos temes que crec que estaran en les ments de molts comptables en la pròxima dècada.

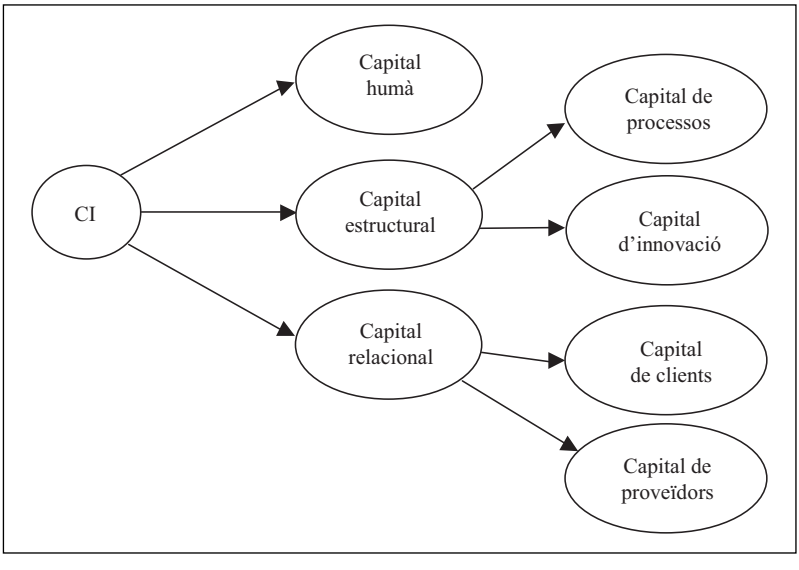
2. Definició de capital intel·lectual

El capital intel·lectual es pot definir com les existències totals de capital humà o de capital «basat en el coneixement» que té una empresa. Per gestionar adequadament aquests actius, les organitzacions han de ser capaces de classificar-los, quantificar la seva contribució al valor de l'organització, potser comunicar-ho d'alguna manera als inversors,

considerar en què s'assemblen els seus actius als dels seus competidors i identificar com donen suport els seus objectius estratègics.

Per donar alguns detalls, s'ha descrit el CI com l'estoc de capital humà, clients i organització que existeix en una empresa. Diversos autors han classificat els recursos empresarials intangibles. En alguna classificació se suggereix que el CI es divideix en capital humà, capital estructural i capital relacional (Roos et al., 1997). Tots els autors tendeixen a estar d'acord que el capital humà i el capital estructural són dos dels components del CI. El capital humà representa els recursos humans, l'actiu que no és propietat de les empreses. El capital estructural són els processos, els procediments de l'empresa, els actius interns que es creen i desenvolupen a partir dels processos i procediments portats a terme com, per exemple, les patents, les marques registrades o els drets de propietat intel·lectual. Alguns inclouen un tercer component del CI, el capital relacional que es constitueix per relacions amb els clients, la fidelitat dels clients i les marques, així com la bona relació amb els proveïdors i la seva fiabilitat, competència i confiança. Això s'il·lustra a la figura 1.

Figura 1. Dimensions del CI.



3. La normativa comptable

La comptabilitat financera presta poca atenció als actius intangibles o a la creació del futur valor per a l'accionista. El compte de resultats resumeix el rendiment històric de la societat, i el balanç de situació descriu el seu actiu net (sovint essencialment material). Tampoc ajuda a conèixer el potencial de futurs beneficis. Per això, el balanç de situació amb freqüència s'assembla poc a la valoració de mercat (Oppenheim, 1998). Per exemple, menys del deu per cent del valor de mercat de la Coca-Cola apareix al seu balanç de situació.

En els cercles comptables financers cada vegada està més acceptat que el valor de les empreses es basi principalment en els actius intangibles (Guthrie, 2001). La professió reconeix que actualment els actius intangibles són els que col·laboren en major mesura a la creació de valor per a l'accionista. Tal com s'ha comentat, la normativa comptable actual no reflecteix aquesta realitat. A més, existeixen límits en la mesura que la informació financera pugui canviar la seva postura ja que té altres responsabilitats importants.

La comunitat inversora financera també demana una nova valoració de les tècniques comptables aplicades a aquests impulsors de creació de valor (Holland, 2003). Per exemple, s'ha afirmat que «els diners intel·ligents inverteixen en actiu intangible», però que la majoria d'informes financers no donen cap informació que sigui útil per a aquests sagaços inversors. Tant en el Regne Unit com en molts altres països, les Lleis de Societats Mercantils fan poc per reconèixer la relativa importància dels intangibles, i no van més enllà d'esbossar les disposicions per al tractament del «fons de comerç» genèric. Implícitament distingeixen entre fons de comerç adquirit i fons de comerç inherent i, essencialment, no existeix cap disposició relativa a la inclusió del fons de comerç inherent com un actiu en el balanç de situació. Fins a la recent clarificació de legislació, les disposicions permetien que el fons de comerç fóra cancel·lat immediatament a càrrec de reserves, o que figurés al balanç de situació i s'amortitzés durant la seva vida útil. No es reconeixia cap fons de comerç no adquirit.

Dues novetats importants en els estàndards comptables relatius als actius intangibles són la FRS10 (Regne Unit) i la NIC 38 (Norma Comptable Internacional).

3.1. La NIC 38

La NIC 38, Actius Intangibles, és d'aplicació a tots els actius intangibles no tractats en cap altra NIC/NIIF. S'aplica, entre altres coses, a les despeses de:

- publicitat,
- formació,
- posada en funcionament i
- activitats d'investigació i desenvolupament (I+D).

Les característiques principals de la NIC 38 són que els actius intangibles s'haurien de reconèixer inicialment, al cost, als estats financers, si, i només si:

- l'actiu compleix la definició d'actiu intangible. Concretament, hi hauria d'haver un actiu identificable que estigui controlat i es distingeixi clarament d'un fons de comerç d'empresa;
- és probable que els beneficis econòmics futurs que siguin atribuïbles a l'actiu flueixin cap a l'empresa, i
- el cost de l'actiu es pot amidar de manera fiable.

Si un element de l'intangible no compleix alhora la definició i el criteri de reconeixement, com a actiu intangible, la NIC 38 requereix que el cost sobre aquest element es reconegui com a despesa quan s'hi incorri. No es permet a les empreses incloure aquesta despesa en el cost d'un actiu intangible en una data posterior. El mateix tractament s'aplica als costos de posada en funcionament, als costos de formació i als costos de publicitat. La NIC 38 també prohibeix específicament el reconeixement com a actiu de fons de comerç generat internament, marques, capçaleres, títols d'edició, llistes de clients i elements substancialment similars. No obstant això, alguna despesa de desenvolupament pot donar lloc al reconeixement d'un actiu intangible (per exemple, algun programari informàtic desenvolupat internament).

Després del seu reconeixement inicial en els estats financers, l'actiu intangible ha d'amidar-se conforme a un dels dos tractaments següents:

- tractament de punt de referència: cost històric menys les amortitzacions i pèrdues per deterioració patrimonial, o

- tractament alternatiu permès: import revaluat (basat en el valor raonable) menys l'amortització i pèrdues per deteriorament patrimonial posteriors.

La principal diferència del tractament per a revaloracions dels actius tangibles conforme a la NIC 16 és que les revaloracions dels actius intangibles s'autoritzen només si es pot determinar el valor raonable mitjançant una referència a un mercat actiu. Se suposa que no hi haurà molts mercats d'actius intangibles.

D'altra banda, la NIC 38 no permet l'amortització sistemàtica del fons de comerç, ja que es considera que té una vida útil il·limitada, encara que s'haurà de realitzar anualment un test de deteriorament. En cap cas un deteriorament del fons de comerç serà reversible. Aquesta mesura és sens dubte un pas en la direcció correcta, encara que no ofereix una solució completa, en el sentit que encara no es té totalment en compte la mesura d'intangibles desenvolupats internament.

Les revelacions requerides sobre els actius intangibles permetran als usuaris entendre, entre altres coses, els tipus d'actius intangibles que estiguin reconeguts en els estats financers i els moviments en el seu valor en llibres (valor comptable) durant l'exercici.

La NIC 38 també distingeix entre les activitats d'investigació i desenvolupament. Els costos derivats d'activitats d'investigació haurien de ser comptabilitzats com una despesa, mentre que els de desenvolupament s'haurien de capitalitzar si es compleixen determinades condicions.

Alguns tipus d'intangibles, com la formació, tampoc estan reconeguts i, a més, els elements que s'inclouen estan valorats d'acord amb el seu cost d'adquisició en lloc del benefici que aportaran a la firma. No obstant això, donades les altres exigències sobre informació financera i els conceptes i convencions que han d'observar, és possible que no vagin més lluny.

3.2. Un nou estat comptable?

Alguns autors afirmen que és una bona ocasió per crear un nou estat financer que informi sobre el capital intel·lectual, i suggereixen que els mètodes comptables actuals no representen els actius d'una empresa, ja que el balanç de situació només mostra una part dels actius (Batchelor 1999).

A la pràctica, algunes empreses confeccionen estats addicionals globals de capital intel·lectual i actius intangibles. Per exemple, Skandia Insurance Company ha publicat aquests suplements des de 1994, documentant tant els actius intel·lectuals com els no intel·lectuals, tals com la competència dels empleats, els processos de treball i les marques comercials. També cita una sèrie d'índexs que indiquen la «capacitat de renovació i desenvolupament».

Existeixen alguns arguments convincents perquè les empreses adoptin els nous procediments comptables per als seus actius intangibles. Al Regne Unit moltes de les principals organitzacions estan aplicant els principis del FRS 10 als seus informes provisionals i realment milloren les seves xifres internes, així com els estats financers publicats. Encara que el que fan públic de les seves dades internes està òbviament limitat en alguns casos perquè poden considerar que amenaça els seus avantatges competitius.

Els extractes habituals de comptes fets públics en els últims anys indiquen que Cadbury-Schweppes capitalitza intangibles adquirits i revisa valors cada any, per cancel·lar-los si es produeix un deteriorament patrimonial. Zeneca capitalitza el fons de comerç generat per les adquisicions, i realitza un càrrec per amortització durant la seva vida estimada. En línia amb el FRS 10, aquesta és considerablement menor que les durades de vida assignades pel competidor SmithKline Beecham, que típicament ha estat justificant l'amortització durant quaranta anys.

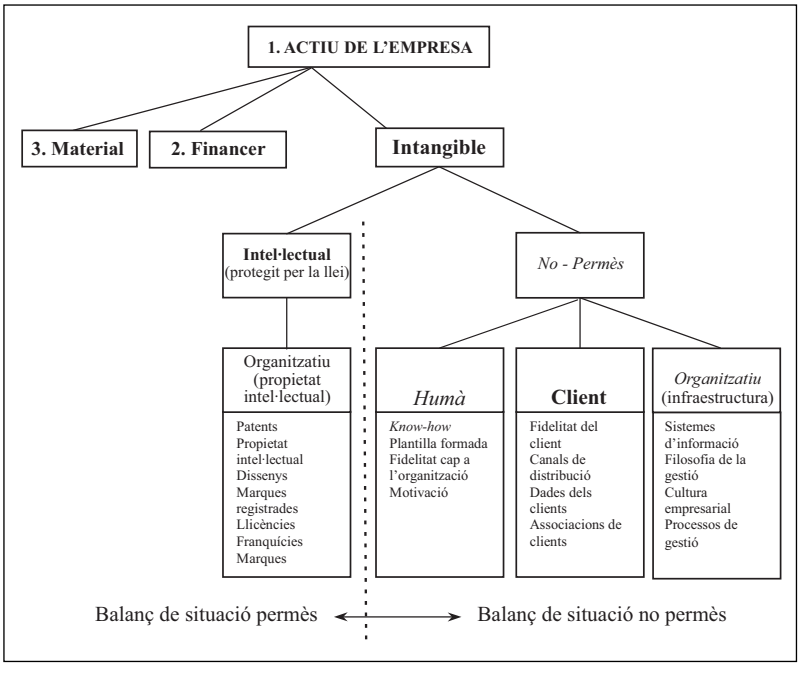
Un exemple d'una empresa el valor de la qual està principalment sostingut per intangibles és l'especialista en programari Kewill Systems. Atès que no posseïa cap mètode fiable per amidar el valor o els probables beneficis residuals en els seus intangibles, es va veure obligada a aplicar una vida econòmica molt reduïda i a amortitzar a un valor residual de zero. Això ha tingut un efecte considerable en la manera com l'empresa pot ara declarar el seu benefici per acció, el qual té clarament un impacte sobre la seva futura estratègia i ofertes al mercat. Amb un procediment fiable per valorar els seus actius primaris, es podria haver complert l'estricte criteri de mesura a l'efecte de les proves de deteriorament patrimonial anual. Aquesta tasca s'hagués pogut realitzar amb molta més facilitat si s'hagués comptat amb els procediments de comptabilitat de gestió adequats per tractar amb els intangibles. Per demostrar el repte que pot suposar per a la informació financera legal, algunes de les valoracions d'intangibles, vegeu a la figura 2 un model de classificació d'actius, que és una transposició aproximada de les di-

mensions del capital intel·lectual de la figura 1 al contingut del balanç de situació convencional que indica el que està permès en el balanç de situació i el que no ho està (Tayles et al., 2002).

EXEMPLE 1: FABRICACIÓ VIRTUAL

En un treball recent amb empreses fabricants, es va comprovar la gran diferència d'estructura i rendiment entre les empreses que realitzaven una fabricació convencional i les que operaven en un entorn virtual o semivirtual. Naturalment, els balanços de situació de les empreses eren molt diferents, una invertia intensament en actiu material mentre que les altres ho feien en menor mesura. La manera de treballar i la flexibilitat en el treball també eren distintes. El fabricant convencional tenia uns sistemes de planificació més rígids, en algun cas lligats

Figura 2. Model de classificació d'actius.



a plans formals a llarg termini, i mantenia existències tant de matèries primeres com de productes acabats o semiacabats, etcètera. Com més virtual era el fabricant, menys existències tenia, en alguns casos cap, perquè tot es basava en subcontractistes. Els fabricants virtuals tenien sistemes de planificació menys rígids, eren més àgils en les seves activitats, i confiaven profundament en bones relacions a llarg termini tant amb els clients com amb els proveïdors. Treballaven molt amb les seves bases de dades de competències del proveïdor i afavorien la compatibilitat del treball que emprenien. No és d'estranyar que els comptes financers i la rendibilitat de les empreses, quan s'interpretaven en termes convencionals, semblessin molt distints. El fabricant convencional mostrava una rendibilitat del capital utilitzat mitjana del 8%. En canvi, el fabricant virtual mostrava una rendibilitat del capital utilitzat del 59% per al període en qüestió. Fent uns càlculs aproximats el fabricant convencional tenia gairebé vint vegades els actius materials del fabricant virtual, però només una desena part d'actius intangibles o de capital intel·lectual.

4. Aplicació estratègica en comptabilitat de gestió

L'ampli reconeixement del valor del capital intel·lectual d'una empresa ha tingut un impacte en la manera com es confeccionen els estats financers. Els arguments a favor d'un nou tipus d'estat financer que informi sobre els actius intangibles poden ser contundents, però segurament on podrà tenir un impacte considerable serà en les xifres de gestió interna que efectuen les mesures per definir i quantificar el rol del capital intel·lectual.

Quan els elements de capital intel·lectual constitueixen l'avantatge competitiu de l'empresa, la comptabilitat de gestió estratègica proporciona un punt de suport crític: en el palanquejament financer d'aquests actius; ajudant a la creació de valor i, posteriorment, enfortint l'estratègia competitiva i la rendibilitat de l'empresa. Incorporar dades i informació de l'entorn empresarial pot proporcionar als empresaris els índexs de control i mesura necessaris per a la solució dels problemes diaris, i així mateix proporcionar els mecanismes de predicció útils per ser usats a nivell de planificació estratègica.

S'ha demostrat que la informació no financera és igualment valuosa en la implantació de l'estratègia empresarial. És per això que el respon-

sable de la comptabilitat de gestió ha de treballar actualment amb altres disciplines de gestió especialitzada en la recollida i anàlisi de dades, de tipus financer i no financer, en lloc de treballar solament amb la generació de dades financeres. El repte resideix a dissenyar un sistema de procediments comptables alineats amb l'estratègia de l'empresa.

El secret d'aquest objectiu primari de creació de valor està a entendre el valor en les transferències de coneixement i com es poden dirigir millor els negocis per augmentar la suma global de capital intel·lectual (Booth 1998).

Perquè la comptabilitat de gestió tingui un valor estratègic real, ha de ser possible identificar i valorar, amb certa precisió, els elements que componen el capital intel·lectual genèric de l'empresa. Una manera de participar en el desenvolupament de les xifres financeres adequades és mitjançant el quadre de comandament integral.

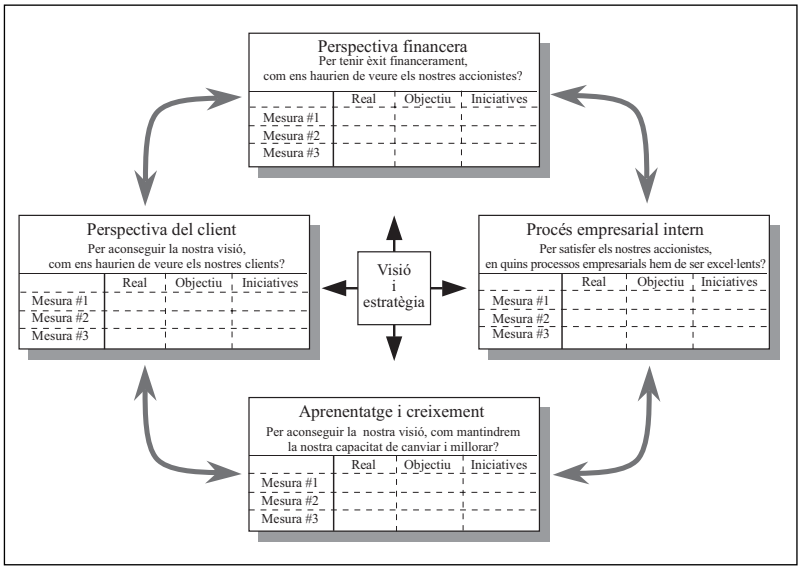
5. El quadre de comandament integral (QCI)

El quadre de comandament va ser proposat per Kaplan i Norton en una sèrie de tres articles publicats a la Revista Empresarial de Harvard. El QCI va constituir una base per establir «mesures que condueixen el rendiment» utilitzant elements no financers en lloc de només elements financers (Marr et al. 2004). Després es va observar que aquestes mesures s'haurien d'establir per reflectir l'estratègia de l'organització, és a dir, fer operativa la missió de l'organització. Es va reconèixer que el QCI es va originar a causa del fet que les mesures financeres per si mateixes eren indicadors de rendibilitat que es quedaven enrere. El QCI pretenia incorporar altres indicadors que possibilitarien emprendre accions correctives abans que les finances es veiessin afectades.

El quadre de comandament integral és àmpliament conegut i es realitza utilitzant quatre grups de mesures (vegeu figura 3). Aquestes representen:

- interessos de l'accionista *provinents de:*
- la perspectiva del client extern *i:*
- els procediments empresarials interns *ambdós influïts per:*
- la capacitat d'aprendre i millorar de l'empresa

Figura 3. Les quatre perspectives del quadre de comandament integral.



No obstant això, aquestes són només agrupacions genèriques. De forma ideal, els indicadors s'han d'incloure en una relació de causa i efecte (Bontis et al. 1999). Encara que Kaplan i Norton no van relacionar originalment i explícitament el quadre de comandament integral amb el capital intel·lectual i els actius intangibles, diversos dels seus aspectes reconeixen la seva importància, per exemple, l'orientació cap al «client», «procés» i «aprenentatge i creixement» o innovació tenen tots elements de capital intel·lectual – aspectes relacionals, estructurals i humans respectivament. No hi ha dubte que estem una mica lluny de generar la informació financera relacionada amb això, fins i tot, aproximadament, per a ús intern. Però no existeix cap raó perquè un acadèmic no reclami que això es tingui en compte.

Exemple 2: L'empresa de serveis moderna

Pel que fa a les empreses basades en el coneixement, és evident que l'èmfasi ha passat d'estar d'«el que posseïm» a «el que sabem» i l'intent de quantificar l'actiu intangible constitueix alhora un repte estratègic i una activitat que afegeix valor. El sector serveis, que consta de conside-

rable capital humà, segueix creixent al Regne Unit i a molts altres llocs del món, la necessitat de poder amidar eficaçment el valor de les persones i el coneixement s'ha convertit en un aspecte urgent. Les empreses amb major èxit en el sector serveis demostren ser capaces d'utilitzar el seu capital intel·lectual més eficaçment que les seves competidores i d'invertir en millores contínues en aquestes àrees.

Existeixen diverses raons per les quals una empresa de serveis podria desitjar implementar un mecanisme per amidar els actius intangibles. Això podria ser necessari de manera regular a l'efecte de planificació estratègica, o bé la necessitat pot presentar-se a conseqüència d'un canvi important dintre de l'organització, per exemple:

- Valoració d'organització – en el cas d'una imminent alienació empresarial, per aconseguir fons addicionals, desfer fusions o entendre el creixement o debilitament del negoci sobre la base de l'especificitat de l'actiu en lloc dels beneficis.
- Avaluar la rendibilitat de la inversió – quantificar els beneficis de les inversions en el «soft» i en el «hard» tals com la formació i el desenvolupament: inversions en tecnologia –v– inversions en persones.
- Planificació futura – creen els actius més costosos o valuosos les competències bàsiques i l'avantatge competitiu futur de l'organització?

El marc de capital humà, estructural i relacional és útil per a la classificació dels actius intangibles, però no reflecteix el flux de capital intel·lectual en una organització o la generació de rendibilitat, per exemple. Hem demostrat prèviament que la comprensió del valor en transferències de coneixements es pot utilitzar per influir en la suma total de capital intel·lectual en una organització.

El sector de les telecomunicacions en el Regne Unit i en qualsevol lloc és molt competitiu actualment. Aquesta força competitiva pot conduir a l'acceleració en la introducció de mesures adequades que permetin a les organitzacions quantificar el valor tant dels clients com dels empleats. El gegant de telecomunicacions dels Estats Units, GTE, ha estat el primer a implementar una versió del quadre de comandament integral utilitzant indicadors no financers per avaluar l'actuació dels seus empleats i fins a cert punt el seu valor. En el Regne Unit, BT també es troba en procés d'experimentar l'ús del quadre de comandament inte-

gral en alguns dels seus centres d'atenció telefònica: ho fa en resposta a la grandària del sector i a l'amplitud de la competència.

6. Mètodes de valoració

S'han establert diferents enfocaments i eines que pretenen ajudar l'empresari a mesurar aquests actius intangibles i a comprendre el seu valor per a l'empresa. L'enfocament més senzill és la valoració d'un actiu aïllat, és a dir, definir l'actiu intangible i, utilitzant la més convenient d'entre diverses tècniques de valoració, assignar-li un marge de valoració. Es podria publicar aquesta informació en un suplement de l'informe anual, com ajuda per als analistes, accionistes i altres inversors. Però naturalment, això és subjectiu, és contrari als estàndards d'informació i no és probable que s'implementi en un futur pròxim, si és que arriba a fer-se. No obstant això, aquests valors es podrien utilitzar com a base per a les negociacions de l'empresa o per al seu ús en la gestió interna.

Aquests exemples es refereixen a cada actiu intangible individualment. No obstant això, és difícil repartir beneficis si, per exemple, l'intangible se solapa i existeix sinergia entre diversos intangibles (Dzinkowski 1999). A la inversa, existeix el risc que la firma s'infravalori, bé a causa de l'omissió de certs intangibles, o bé a causa de no reconèixer els efectes de sinergia entre intangibles.

Una alternativa és mesurar el valor dels intangibles d'una firma en la seva totalitat, la qual cosa pot implicar utilitzar o fer referència a una valoració de mercat. És a dir, es tracta de calcular el valor dels intangibles com la diferència entre la valoració de mercat de la firma i el seu valor comptable. Aquest és un concepte senzill, però afirmar que el valor dels intangibles és la diferència completa és exagerar la situació, ja que com a mínim alguns seran imputables als guanys potencials dels actius materials. També és una mesura completament volàtil a causa del fet que està a la mercè de les fluctuacions del preu de l'acció. Durant l'època de finals dels noranta en què es van registrar alts preus de les accions en el Regne Unit, els valors de les empreses, i per tant dels intangibles, estaven molt alts. Més recentment els valors del mercat d'accions s'han moderat i amb ells els valors intangibles aparents. Als Estats Units, Baruch Lev, professor de comptabilitat i finances de l'Escola d'Estudis Empresarials de la Universitat de Nova York, va proposar un quadre de comandament del coneixement, que pretén obtenir el valor actual net dels ac-

tius intangibles (Mintz 2000). És una metodologia perquè la utilitzin els analistes o els directors d'empreses i no compta amb cap base per a la informació financera. Comença fent el promig dels guanys històrics i previstos d'una empresa. Llavors es calcula el rendiment teòric dels actius no intangibles, és a dir, imputant un nivell de beneficis a partir de l'ús d'actius materials convencionals associats al sector de la indústria. Per això, els guanys que no es tenen en compte se suposa que són atribuïbles a actius intangibles, Lev els denomina guanys del capital del coneixement (KCE). Aplicant un nivell de rendiment esperat sobre els actius intel·lectuals o del coneixement, pot determinar-se el valor del capital intel·lectual o del coneixement. Naturalment per ser vàlids, les dades han de basar-se en tipus de rendibilitat lògics validats durant diversos anys, però les grans empreses o les institucions investigadores tenen els recursos per manegar aquesta informació.

7. Conclusió

Com es pot veure, no existeix una manera clara de valorar els actius intangibles a part de la diferència entre la valoració de mercat de la firma i els seus actius nets. A més, existeix l'opinió que és tasca del mercat determinar el valor de mercat d'una empresa, i que, per això, no ha de modificar-se el balanç de situació per incloure en ell altra informació que no sigui la informació financera objectiva. Cal dir que molts estarien d'acord amb aquesta idea: els FRS 10/ IAS 38 han anat probablement tan lluny com ha estat necessari pel que fa a tipus «negociables» d'actius intangibles dins dels objectius d'un balanç de situació convencional.

La seva utilitat és molt major parant esment als actius intangibles amb fins de gestió interna.

Les dades financeres i no financeres també poden ser utilitzades com a punt de referència, internament i externament. Això no vol dir que aquesta informació podria o hauria de ser publicada, en realitat pot ser informació confidencial clau per a l'avantatge competitiu de l'organització. És possible que els valors aplicables no siguin de llarga durada, que siguin transitoris, atès que la tecnologia pot avançar i els valors poden canviar. No obstant això, els intents per donar un valor periòdic als intangibles i al capital intel·lectual són útils perquè la direcció pot voler saber si estan invertint i fent aportacions al «seu capital basat en el

coneixement» o si ho estan malgastant. Només amb aquesta percepció es podrà realment prendre decisions i afegir valor a la seva organització.

Amb les normes actuals que regulen la informació financera obligatòria no és probable que aquests valors es facin públics i s'auditin. Això contribuirà a que l'inversor o l'analista acudeixin a altres fonts a partir de les quals es poden aportar valors a les organitzacions. Està per veure si la direcció informa d'això o si és independent de la direcció; no obstant això, podem estar segurs que les empreses que mesuren correctament els seus intangibles gaudiran d'enormes avantatges competitius.

Referències bibliogràfiques

ARTHUR, W.B. (1996). «Increasing returns and the new world of business», *Harvard Business Review*, juliol-agost, pàgs. 100-109.

BATCHELOR, A. (1999). «Is the balance sheet outdated?», *Accountancy*, Vol. 123, Issue 1266, 84.

BONTIS, N. DRAGONETTI, N.C. JACOBSEN, K. i ROOS, G. (1999). «The knowledge toolbox: A review of the tools available to measure and manage intangible resources», *European Management Journal*, Vol. 17, N. 4, pàgs. 391-402.

BOOTH, R. (1998). «The measurement of intellectual capital» *Management Accounting*, Vol. 76, N. 10, pàgs. 26-28.

DZINKOWSKI, R. (2000). «The measurement and management of intellectual capital», *Management Accounting*, Vol 78, N. 3, pàgs. 34-37.

JAMES, D. (1999). «Accounting for the net: Beyond the balance sheet», *Australian CPA*, Vol. 69, N. 11, pàgs. 22-23.

GUTHRIE, J. (2000). *The management, measurement and the reporting of intellectual capital*, CIMA. 2001.

HOLLAND, J. (2003). «Intellectual capital and the capital market– organisation and competence», *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 16, N. 1, pàgs. 39-48.

MARR, B., SCHIUMA, G. i NEELY, A. (2004). «The Dynamics of Value Creation: Mapping Your Intellectual Performance Drives», *Journal of Intellectual Capital* 5(2): pàgs. 312-325.

MINTZ, S.L. (2000). «The second annual knowledge capital scorecard: a knowing glance», *CFO Magazine*, febrer.

OPPENHEIM, C. (1998). «Valuing information assets in British com-

panies», *Business Information Review*, Vol. 15, N. 4, pàgs. 209-214.

ROOS, G. ROOS, J. DRAGONETTI, N.C. i EDVINSSON, L. (1997). *Intellectual capital: navigating in the new business landscape,* Basingstoke: Macmillan.

TAYLES, M., BRAMLEY, A., ADSHEAD, N., i FARR, J. (2002). «Dealing with the management of intellectual capital: the potential role of strategic management accounting», *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 15(2), pàgs. 251-267.

Notes

[1] Agraïments a Andrew Bramley (Universitat de Warwick), Jon Simon (Universitat de Hull) i Margaret Webster i David Sugden (Universitat de Bradford) per contribuir al desenvolupament dels punts de vista aquí exposats.

ACCID
Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció

Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció
Edif. Col·legi d'Economistes de Catalunya
Pl.- Gal·la Plàcida 32, 4ª planta - 08006 Barcelona
Tel. 93 416 16 04 extensió 2019
info@accid.org - www.accid.org- @Associacio ACCID