

ACCID

Associació
Catalana de
Comptabilitat i
Direcció

upf. BARCELONA
SCHOOL OF
MANAGEMENT

**IX CONGRÉS
COMPTABILITAT
I DIRECCIÓ**

BARCELONA, 3 i 4 DE JUNY 2021

La importància dels intangibles en la creació de valor de l'empresa

Montserrat Casanovas

Josep Maria Viedma

Julià Manzanás

Laura Sallent

Enric Ripoll

Josepa Alemany

Xavier Rosàs

Ramon Durà

Marisol Hurtado

Heloisa Oliveira

Sandra Climent

Maria Josep Arasa

La importància dels intangibles

1. Economia actual, economia del coneixement o “Knowledge based economy”
 - La creació de riquesa a l'economia del coneixement
 - Canvi d'actius tangibles a intangibles
 - Actius de competència individual
 - Actius d'estructura interna
 - Actius d'estructura externa
2. Els pilars de l'economia del coneixement (Banc Mundial)
 - Base humana experta i educada
 - Xarxa de centres de recerca: universitats, empreses, etc. per crear nou coneixement
 - Entorn econòmic i legislatiu que estimuli la creació de riquesa
 - Dinàmica infraestructura d'informació
3. Avaluació del pes relatiu dels actius intangibles respecte dels actius tangibles
 - Ràtio Market Value / Book Value
4. La gestió estratègica i el “Reporting” dels intangibles clau a nivell internacional i al nostre país
 - Regulació insuficient
 - Principals metodologies de gestió estratègica
 - ICBS i InCaS
 - Principals metodologies de “Reporting”
 - Integrated Reporting
 - WICI
5. Indicadors per la valoració d'intangibles, KPI i KSF.
 - Estudi de 3 casos pràctics: Fluidra-Mediquo-Jasper

La informació no financera obligatòria

Legislació vigent en matèria d'informació no financera:

Espanya

Llei 11/2018 de 28 de desembre sobre informació no financera i diversitat.

Guia per a l'elaboració de l'Informe de Gestió de Entitats Cotitzades de la CNMV

Model sobre Informació Integrada de la AECA (Quadre Integrat d'Indicadors 8CII- FESG”).

Europa

Directiva Europea 2014/95/UE, sobre la Divulgació d'informació no financera, per part d'empreses.

Comunicació de la Comissió (2017/C 215/01), sobre directives per a la presentació de la informació no financera.

59 indicadors qualitatius i quantitatius (KPI) basats en el marc de l'International Integrated Reporting Council (IIRC) sobre qüestions financeres, socials i de govern corporatiu, amb la finalitat de:

- Oferir una informació integrada que faciliti una visió estratègica de l'organització i la seva capacitat per generar valor en el curt, mitjà i llarg termini.
- Identificar els riscos de l'empresa per millorar la seva sostenibilitat.

La informació no financera obligatòria

Utilitat de la informació

- Model de negoci, de les polítiques i els riscos.
- Qüestions mediambientals.
- Qüestions socials i personals.
- Respecte als Drets humans.
- Lluita contra la corrupció.
- Impacte en la societat.

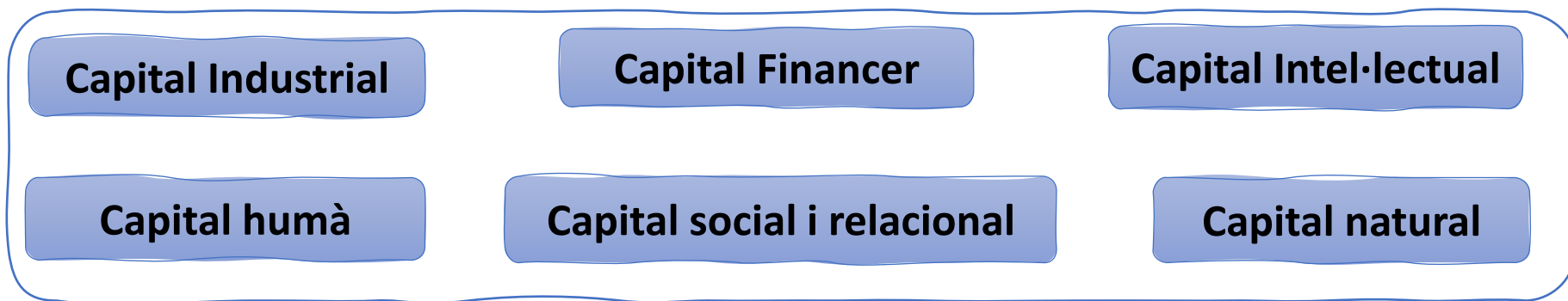
**Mesurar, supervisar i
gestionar els riscos**

Augmentar la confiança

**Avaluar la
sostenibilitat
de l'empresa i
les seves
activitats**

La informació no financera obligatòria

Efectes en el valor de les empreses



Dades financeres

Dades no financeres

Increment en la valoració de la sostenibilitat a llarg termini suposa:

Δ Capacitat de retorn als inversors

Δ Capacitat de retorn a la societat

La informació no financera obligatòria

Debilitats en la informació

Manca de cultura en moltes organitzacions, i en conjunt de la societat, sobre la rellevància.

Diversitat de sistemes de reporting, tot i que els GRI és l'aplicat en diferents graus.

Qualitat millorable en l'aplicació dels estàndards, la neutralitat i rellevància de la informació.

Diversitat d'estàndards de revisió amb nivells d'assegurament diversos.

Conseqüències

Percepció com un tràmit més que no genera valor a l'organització.

Manca de comparabilitat de les dades i dels KPI que poden fer inútil la informació.

Informació publicada poc rellevant i esbiaixada, amb finalitats principalment estètiques.

Disminució de la confiança en la informació per part de l'usuari.

Què són els intangibles?

Definició clau - IAS 38

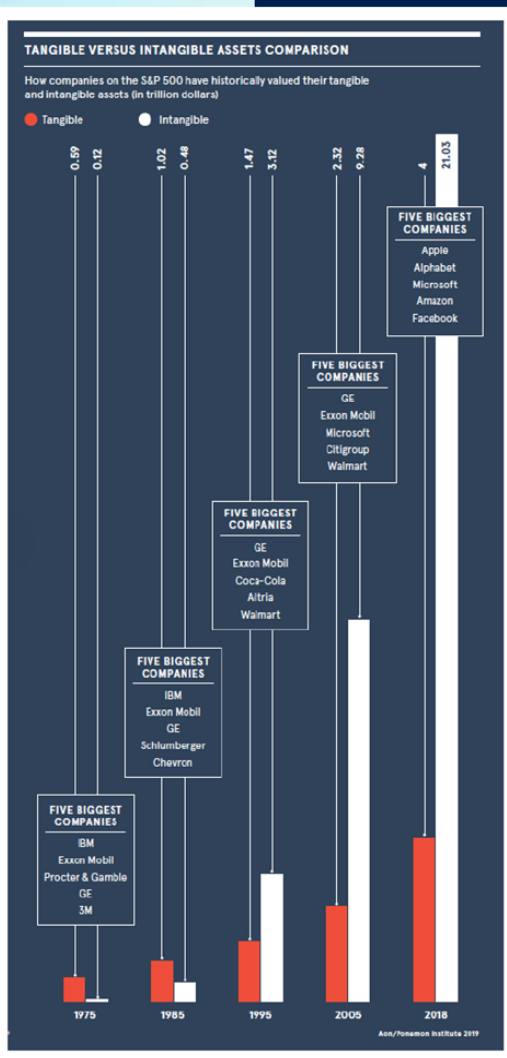
Actiu intangible: un actiu no monetari identificable sense substància física.

Atributs crítics d'un actiu intangible:

- Identificable.
- Controlable.
- Beneficis econòmics futurs (com ara ingressos o costos futurs reduïts).

- ✓ Tecnologia patentada. de televisió).
- ✓ Programari informàtic. ✓ Llistes de clients.
- ✓ Bases de dades. ✓ Llicències.
- ✓ Marques comercials ✓ Contractes i acords de franquícia.
- ✓ Secrets. ✓ Drets de màrqueting.
- ✓ Dominis d'Internet. ✓ Etc.
- ✓ Vídeos i material audiovisual (p. ex. Pel·lícules, programes

La importancia dels intangibles



L'IMPARABLE ASCENS DELS ACTIUS INTANGIBLES

\$21 Bil.lions en Actius Intangibles a US equivalen al **84%** del valor de S&P500. (Patents, IP i Índex de Reputació inclosos)

Al 2018 el valor dels Actius Intangibles a US ja era **5** vegades superior al dels Actius Tangibles.

The big-five

% Total d'Actius Intangibles vs. Valor Total d'Empresa



94%



96%



93%



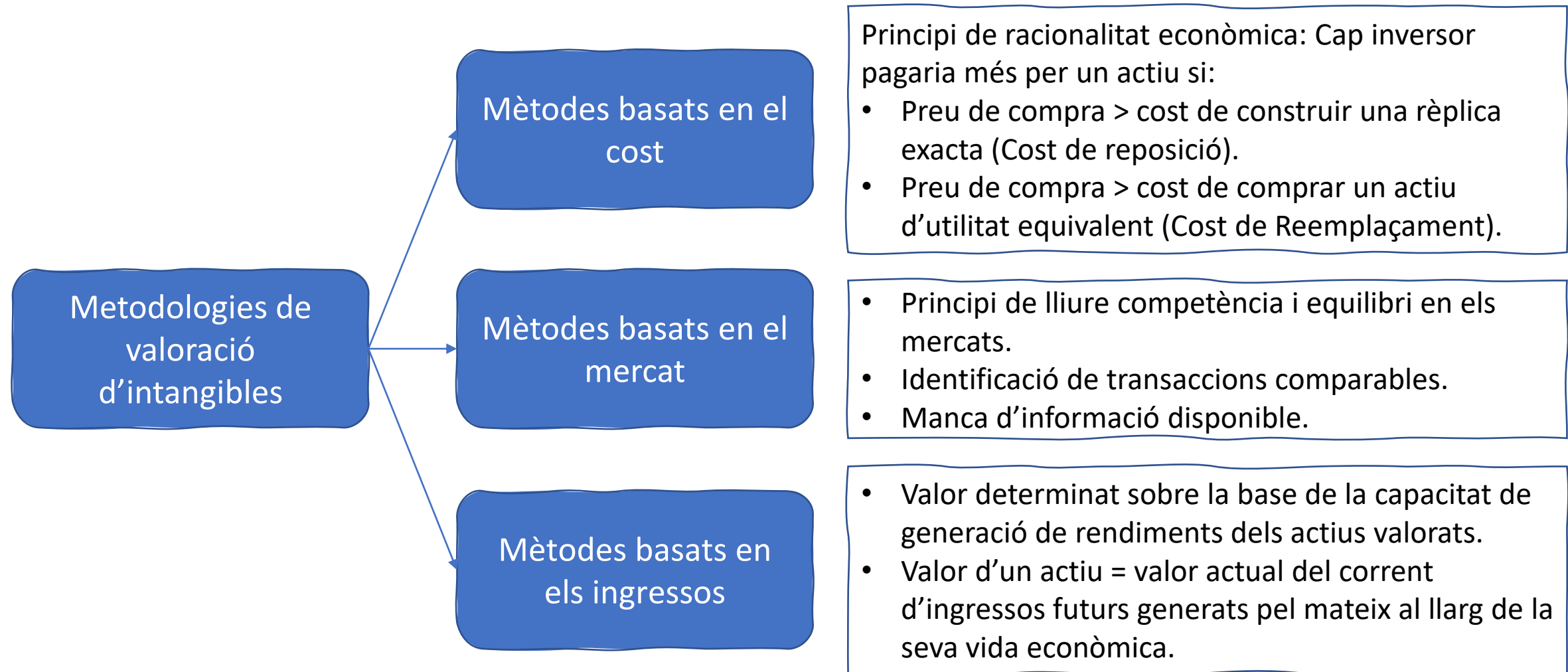
84%



74%

(Brand Finance GIFT October 2020)

Metodologies actuals per a la valoració d'intangibles



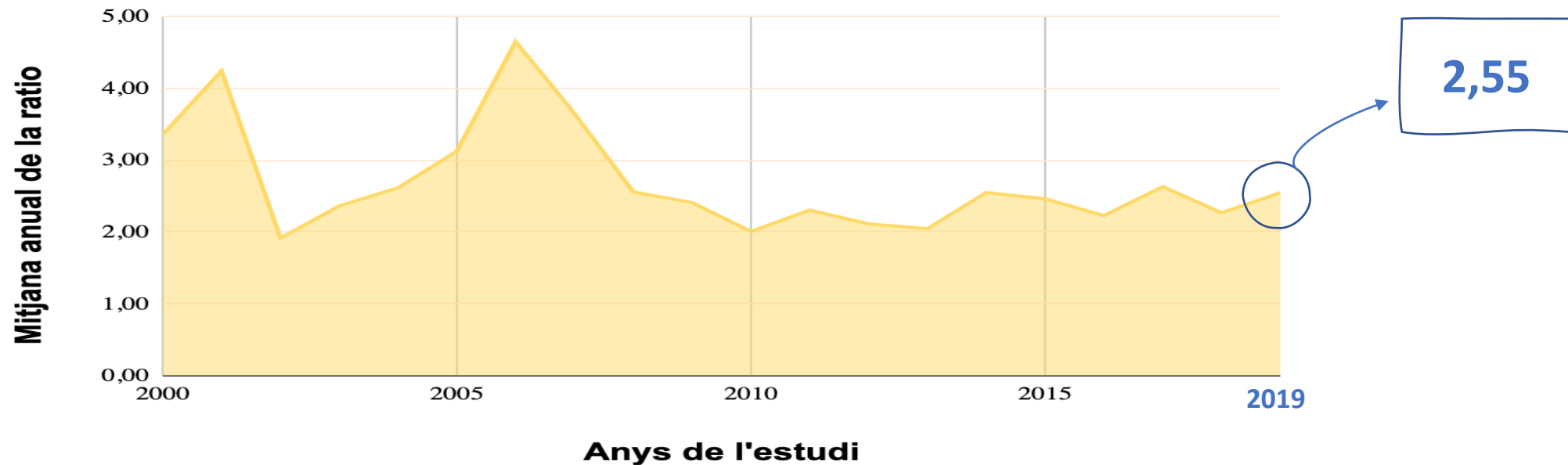
Ràtio Market Value/Book Value

Mesura la relació que existeix entre la capitalització de mercat d'una empresa i el seu valor en llibres o valor comptable.

$$\frac{\text{Valor de Mercat}}{\text{Valor comptable}} = \frac{\text{Valor de Mercat unitari} * \text{Nombre d'accions}}{\text{Valor comptable}}$$
$$= \frac{\text{Preu}}{\text{Benefici}} * \frac{\text{Benefici}}{\text{Fons propis}} = PER * ROE$$

Ràtio Market Value/Book Value al mercat de capitals espanyol

**Evolució de la mitjana de la ratio MV/BV.
Mercat de valors espanyol (2000-2019)**



Al 2019 el mercat valora, de mitjana, 2,55 vegades el valor comptable de les empreses.

Indicadors per a la valoració d'intangibles: KPI del sector d'alta tecnologia

Net Promoter Score

- Mitja de la puntuació obtinguda per l'avaluació dels clients.
- "Què tan probable és que recomani la nostra empresa a un amic o col·lega?" (del 0 al 10).
- Bona puntuació si resultat $\geq 75\%$.

Índex d'interacció amb el client

- Interaccions documentades amb els clients: reunions on el client proporciona necessitats, punts febles, problemes i satisfaccions relacionades amb l'ús dels productes / serveis de la companyia.
- Documentació dels suggeriments i les accions de resposta de l'empresa.
- La suma d'aquestes interaccions es divideix pel nombre de clients actius.

Índex d'èxit d'I+D

- $$\frac{\text{Nous productes llançats els últims 12 mesos}}{\text{Projectes de desenvolupament que es completaran en els 12 propers mesos}}$$
- Mostra la capacitat de l'empresa de desenvolupar productes per a l'atracció de clients.

Índex de pèrdua de clients

- $$\frac{\text{Total clients que van abandonar la llista de clients actius durant els 30 dies anteriors}}{\text{Total clients actius}}$$
- Clients actius = Aquells que han generat ingressos els últims 12 mesos.

Casos pràctics

medi@quo

50%

- Dimensió PIME: 40 treballadors, facturació 4M€ i 50% pes dels intangibles.
- KPI utilitzats:
 - Adquisició: nous usuaris, CPI, CPA, % conversió d'instal·lació usuari i venda.
 - Liquiditat: nombre de cites mèdiques al dia, nombre d'usuaris actius mensuals, setmanals i diaris (nous vs. retinguts, evolució mensual), cohorts actives de retenció d'usuaris mes a mes, nombre de missatges en grups i usuaris actius en grup.
 - Ingressos: Life Time Value, % conversió a la venda i churn rate.

Jasper

90%-97%

- Dimensió scale up: 100 treballadors, inversió de 30M€ en fons propis + 110M€ en finançament per creixement. El pes dels intangibles és un multiplicador entre x10 i x30 el valor en llibres.
- KPI utilitzats:
 - Propis de cada departament.
 - Relacionats amb la creació de valor del client.

FLUIDRA



85%-90%

- Dimensió: Grup multinacional. 5.500 treballadors, facturació 1.400M€.
- KPI utilitzats:
 - Particulars per cada departament i analitzats mensualment pel Consell Executiu.
 - Mitjançant l'Informe Integrat, s'utilitzen els indicadors GRI de referencia.

Comparativa casos pràctics

- El pes dels intangibles fa créixer la dimensió de les empreses exponencialment i ajuda als inversors o actors involucrats, a conèixer-les millor.
- Els intangibles són tinguts en compte de manera creixent per a l'obtenció de finançament, especialment per part de les empreses més petites que són capaces de demostrar el control sobre aquests intangibles.
- L'ús dels intangibles com actius col·laterals per l'atracció d'inversors és rellevant, com es pot intuir en els casos exposats de Mediquo i Jasper i també en el cas de Fluidra, on el pes dels intangibles és evident. Un bon model de negoci escalat adequadament fins arribar a constituir-se en una corporació internacional.

Algunes conclusions

1. Intangibles com a font d'avantatges competitius empresarials.
2. Necessitat d'augmentar la inversió en aquesta tipologia d'actius: empresa institucions públic-privades, governs i centres de recerca, entre d'altres.
3. Beneficis de la mesura i la valoració dels intangibles:
 1. Interns: presa de decisions estratègiques, cerca de finançament extern, garantia de bon funcionament de l'empresa.
 2. Externs: Presa de decisions d'inversió, establiment de col·laboracions corporatives, etc.
4. Manca d'una reglamentació a nivell nacional o europeu, molt necessària per:
 1. Homogeneïtzar criteris.
 2. Valorar actius intangibles.
 3. Comparar empreses.
5. Algunes iniciatives: WICI (World's Business Reporting Network) i IR (Integrated Reporting), importants, però encara queda camí per recórrer.



Moltes gràcies!

Comissió de Valoració d'empreses i Comissió d'Intangibles

Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció
comissiovaloracioempreses@gmail.com

2021