

A Gestão dos Intangíveis Enquanto Factor de Criação de Valor

Ilídio Tomás Lopes

Escola Superior de Gestão, Instituto Politécnico de Santarém, Portugal

Email: ilidio.lopes@esgs.pt

Resumo: *A gestão dos intangíveis tem-se revelado uma das tarefas mais difíceis de ultrapassar, principalmente para as empresas da economia digital. Agrupados em múltiplas categorias, a sua quantificação não se afigura tarefa fácil e a reunir consenso. No entanto, enquanto importante fonte de valor, a sua inclusão nas demonstrações financeiras representaria uma importante aproximação do valor contabilístico ao valor de mercado. O seu não reconhecimento enquanto activos, tem sido o resultado de uma estagnação dos sistemas de quantificação e de registo empresariais. A procura de modelos que os permitam quantificar contraria a lógica seguida nos sistemas tradicionais pois considera os ganhos potenciais que esse conhecimento possa vir a gerar. A propriedade intelectual pode constituir uma importante fonte de vantagem competitiva quer de mercado quer financeira na medida em que pode funcionar como protecção a tecnologias vitais e modelos de negócio, impulsionar a eficiência da capacidade de investigação e desenvolvimento, antecipar mudanças significativas no mercado e nas tecnologias, explorar as patentes como fontes de retorno, reduzir custos e atrair novos capitais. Em suma, servir de motor para a intensificação do valor.*

PALAVRAS-CHAVE: intangíveis, competitividade, propriedade intelectual, conhecimento.

1. Introdução

A informação constitui actualmente, uma nova matéria-prima. Determinante de profundas alterações nos comportamentos dos indivíduos e organizações, procura alcançar padrões de desenvolvimento sustentáveis. O surgimento de uma nova ordem económica, resulta da gestão desta nova matéria-prima, na qual os intangíveis, enquanto fonte sustentada de criação de valor têm vindo a assumir um papel preponderante. Designados na literatura contabilística como activos intangíveis, na teoria económica como activos de conhecimento ou na literatura de gestão como capital intelectual, a sua génese induz-nos a um activo sem existência física capaz de proporcionar retorno futuro. Estes activos são na sua generalidade muito caros, quer na eventual aquisição, quer no seu desenvolvimento. São extremamente difíceis de gerir e os direitos de propriedade ainda se apresentam confusos. Esta asserção preconiza a necessidade de repensar os princípios contabilísticos e financeiros, os modelos de gestão e de protecção uma vez que, a par de uma substituição dos activos tangíveis por activos intangíveis, se tem assistido nos últimos tempos a uma estagnação dos sistemas de quantificação e registo empresariais.

2. Objectivos

O emergir dos activos intangíveis enquanto fonte de criação de valor e a evidência por nós obtida de que o impacto do investimento em capital do conhecimento na evolução do Produto Interno Bruto foi, no

período 1991-2000 ligeiramente superior ao impacto proporcionado pelo investimento em capital fixo (Lopes *et. al.* 2004), determinaram a necessidade de tipificar esses activos e questionar as regras que os suportam ao nível da sua escrituração contabilística.

Independentemente do modelo de abordagem utilizado na abordagem deste tipo de activos - através de modelos baseados na classificação do conhecimento, utilizando modelos baseados no capital intelectual ou por via de modelos de base sociológica (McAdam e McCreedy, 1999) - os nossos objectivos residem na sua categorização, enfatizando a abordagem na célere necessidade de implementar regras contabilísticas consistentes, capazes de traduzir de forma aderente e sustentada, a realidade económico - financeira de uma entidade e a adequada divulgação da sua informação por todos os agentes económicos que nela suportem as suas decisões.

3. A definição de activo intangível

A procura de uma definição para “activo intangível” não se tem revelado tarefa fácil, porquanto quaisquer das abordagens carecem de certificação e precisão. Baruch Lev (2001:5) afirma que: “*An intangible asset is a claim to future benefits that does not have a physical or financial (a stock or a bond) embodiment*”. Neste sentido, qualquer activo que possa representar uma economia de custos pode na sua essência constituir, também, um activo intangível.

Também Brockington (1996:5) se refere às expectativas futuras ao afirmar que: “*... the value of intangible assets is created and maintained almost entirely by expectations about the future and the value that this places on a current situation. It is the business of management to maximize those aspects of a business situation which are invariably given expression by the existence of intangibles*”.

Alinhados nos fundamentos da teoria económica, Reilly e Schweihs (1998), enumeram um conjunto de características necessárias à sua classificação como activos intangíveis. Um activo desta natureza deve: ser identificado e reconhecido através de um adequado descritor, estar sujeito a existência legal e protecção, serem-lhe reservados os direitos de propriedade podendo a mesma ser pontual e legalmente transferível, existir evidência física da sua manifestação ou existência, surgir ou extinguir-se num momento concreto em resultado de um determinado evento ou fenómeno. O pragmatismo intrínseco a esta abordagem contrasta com outras abordagens cuja natureza mais generalista e subjectiva, incute dificuldades acrescidas ao nível da sua medição e inclusão nas demonstrações económico - financeiras.

Estabelece a norma internacional de contabilidade n.º38 que um intangível é um activo de natureza não monetária, identificável, controlável, sem substância física e que possa gerar um benefício económico futuro. É retido na organização para utilização na produção ou distribuição de bens e serviços, para ser alugado a terceiros ou para fins administrativos. Phillips e Phillips (2002:4) referem-se a estes activos

como a chave de vantagens competitivas na era do conhecimento. São caracterizados pela sua invisibilidade, pela dificuldade de quantificação, pela dificuldade de aquisição ou imitação, pela permeabilidade às regras contabilísticas e de vida útil muitas vezes indefinida. Segundo Brockington (1996), o seu valor pode variar de forma imprevisível, aplicando-se muitas vezes a uma única entidade. A evidência imediata da sua existência pode ser, por vezes, impossível. Esta só adquire expressão quando aferidas determinadas vantagens provindas do desenvolvimento e resultado de determinado negócio.

4. Tipologia de activos intangíveis

Várias têm sido as abordagens no que se refere à categorização dos activos intangíveis. Tal como já fora por nós referido, tal tipificação depende de uma abordagem de profundidade contabilística de maior ou menor intensidade. Apresentamos neste ponto as categorias de activos intangíveis mais marcantes na literatura em geral e no espectro micro económico em particular.

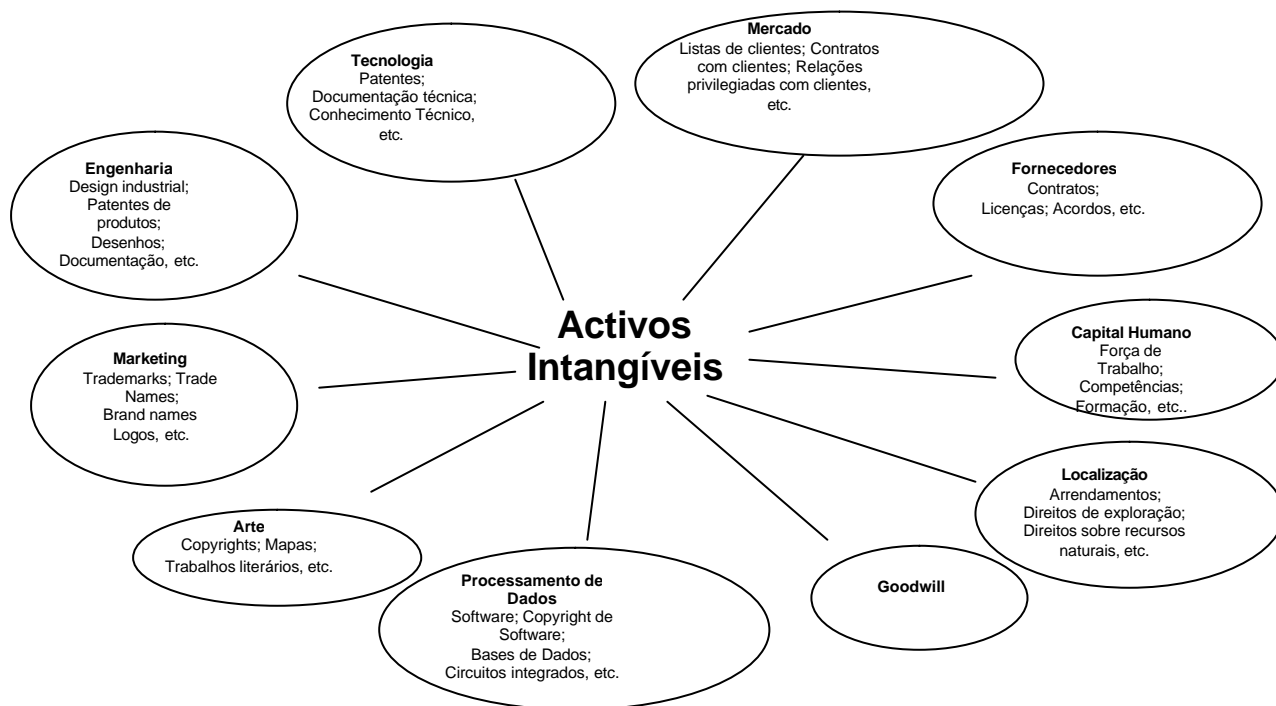


Figura 1 – Categorização de activos intangíveis I (Adaptado de Reilly e Schweih, 1998)

Esta categorização, de base fundamentalmente económica e generalista, cujas fronteiras são de difícil precisão, permite a inclusão de activos específicos em determinada categoria, em função tanto dos critérios utilizados na sua medição, como da sensibilidade e apreciação pontual por parte do analista. Por oposição aos activos tangíveis e ao capital financeiro, tem surgido na literatura, o capital intelectual (Edvinsson *et al.*, 1997) enquanto vector de análise dos activos intangíveis em geral. De aplicação mais orientada para a gestão empresarial – em particular a gestão do conhecimento – esta abordagem tem merecido grandes créditos, dos quais se destacam os desenvolvimentos sobre o assunto em torno da companhia sueca *Skandia*. Ilustramos esta categorização na figura seguinte:

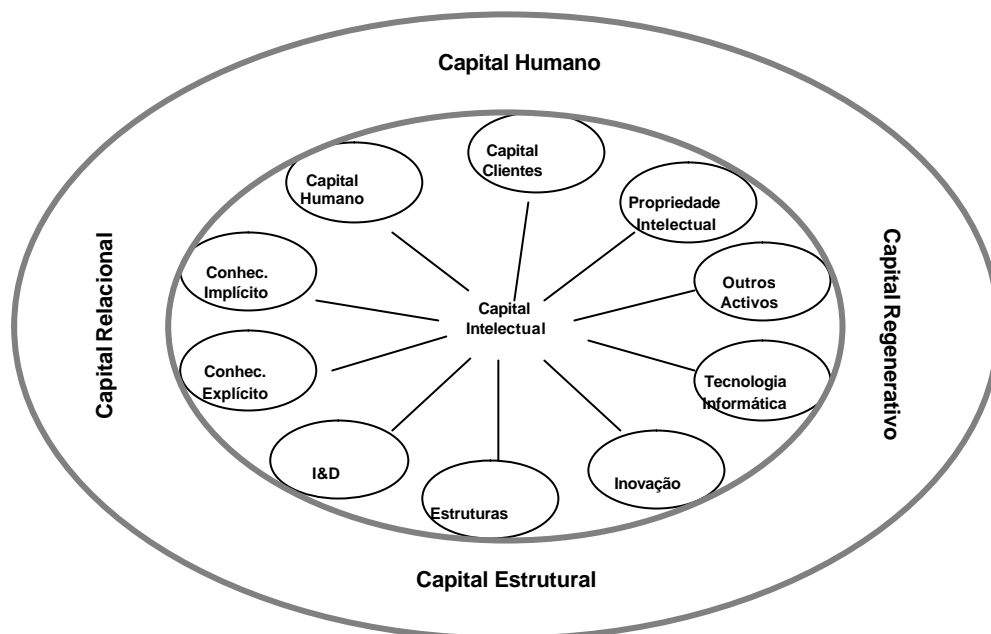


Figura 2 – Categorização de activos intangíveis II (Adaptado de Phillips e Phillips, 2002)

Como se pode aferir pela figura, a panóplia de elementos incluídos no capital intelectual apresentam, tal como na categorização anterior, uma extensa latitude e uma fraca objectividade. Isto traduzir-se-á, objectivamente, numa dificuldade acrescida na procura de métodos e critérios capazes de os catapultar para as demonstrações financeiras. O capital humano, associado essencialmente ao capita implícito ou tácito (Nonaka e Takeushi, 1995) é aquele que maior dificuldade apresenta na sua gestão mas fundamentalmente na sua captação e desenvolvimento. Constitui, no nosso entender, o pilar do capital intelectual que mais longe se encontra da operacionalização e da tradução financeira. Ainda que os quatro blocos estruturantes não possam ser encarados nem analisados de forma isolada, o capital regenerativo aparece fundamentalmente associado à capacidade de inovação, traduzida na intensidade e qualidade da propriedade intelectual, em particular a investigação e desenvolvimento, tornada operacional pelo patentear de determinada tecnologia, produto ou processo. O capital estrutural associa-se aos processos internos e ao conhecimento explícito detido pela empresa enquanto o capital relacional traduz as relações de influência a nível externo, traduzindo aquilo que na terminologia do *Balanced Scorecard* clássico (Kaplan e Norton, 1996), constituiria a perspectiva macro ambiental do mercado.

5. A problemática contabilística

Traduzir contabilisticamente os custos com a captação de conhecimento não é tarefa fácil ou mesmo transparente do ponto de vista ético. Mas, o seu reconhecimento como custos em determinado período não coincide temporalmente com o possível retorno desse esforço de captação. Significa isto que o tradicional método das partidas dobradas se revela totalmente desajustado num contexto em que surgem fortes indícios de que os intangíveis são uma poderosa fonte de valor. Ainda que exista clara

consciência de tal desajustamento e das suas implicações nos mercados de capitais, a natureza incerta dos bens de conhecimento e a ainda persistente resistência por parte de muitos gestores, analistas financeiros e investidores institucionais, provocam uma inércia crónica na construção de eventuais sistemas que possam reflectir aquela realidade.

Devendo ser inicialmente mensurados pelo seu custo, o seu reconhecimento depende no entanto de duas condições fundamentais, nomeadamente a probabilidade de que os benefícios económicos futuros atribuíveis a esses activos fluirão para a organização e a possibilidade do custo ser fielmente mensurado (justo valor). No que concerne ao registo desses intangíveis, ao seu custo deverão ser deduzidas todas as amortizações acumuladas bem como quaisquer perdas acumuladas por imparidade. Sobre a sua possível revalorização, a NIC 38 é peremptória ao esclarecer que um activo só poderá ser revalorizado, se tiver sido previamente reconhecido, se existir um mercado activo para esses intangíveis e até ao limite do seu justo valor.

Recordemos, o que está expresso na referida norma nos seus pontos 51 e 52: *“As marcas, cabeçalhos, títulos de publicações, listas de clientes e elementos semelhantes em substância gerados internamente, não devem ser reconhecidos num activo intangível; Esta Norma segue o ponto de vista de que os dispêndios com marcas, cabeçalhos, títulos de publicações, listas de clientes e elementos semelhantes em substância internamente gerados, não podem ser distinguidos dos custos de desenvolver a empresa como um todo. Por isso, tais itens não são reconhecidos como activos intangíveis internamente gerados.”*

Perante tal fundamentação legal de âmbito internacional, o reconhecimento dos intangíveis enquanto activos não se nos afigura matéria de fácil entendimento e transparência, na esfera jurídica nacional em particular. Vejamos o entendimento no contexto da revisão contabilística: *“para uma entidade que tenha reconhecido marcas ou títulos de publicações gerados internamente e não desreconhecer o activo (não o eliminar do balanço), deve o revisor/auditor fazer uma reserva por desacordo e quantificar os respectivos efeitos na posição financeira e nos resultados, se for caso disso.”*

A construção de modelos baseados em índices de valor é, quanto a nós, um caminho que se afigura fértil, ainda que numa fase embrionária, para colmatar as insuficiências dos modelos classificados como tradicionais.

6. O Valor da Propriedade Intelectual

As diversas formas de propriedade intelectual (patentes, *trademarks*, *copyrights*, entre outras), têm sido encaradas por uns como meros instrumentos legais, por outros como ferramentas fundamentais de negócio. Muitas empresas têm explorado este tipo de activos, encarando-os como potenciais armas

competitivas e fonte de inesperados retornos (Rivette & Kline, 2000). A gestão da propriedade intelectual tem traduzido em muitos casos a forma como o valor acrescentado tem sido criado, quer estejamos a falar de propriedade intelectual registada (patentes, copyrights, etc.), de activos não registados embora codificados ou de capital organizacional e humano não codificado (Contractor, 2001).

Estabelecer uma vantagem competitiva baseada na propriedade intelectual, leva-nos a identificar alguns factores, apresentados na figura 3, que podem permitir às empresas alcançar uma vantagem competitiva segura quer em termos de mercado quer em termos financeiros.

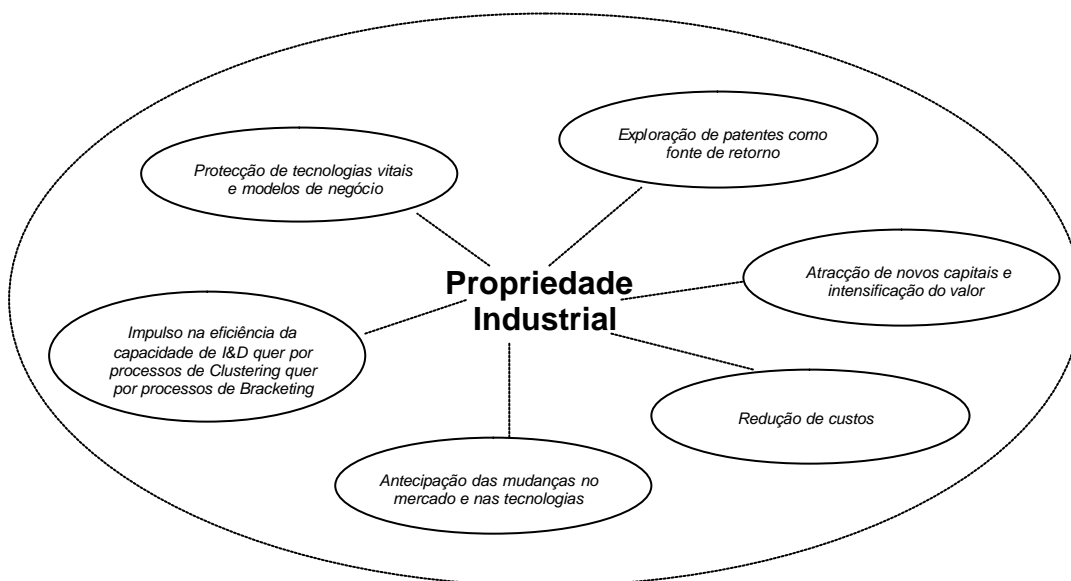


Figura 3 – Propriedade intelectual como vantagem competitiva (Adaptado de Rivette & Kline, 2000)

Que a propriedade intelectual constitui um factor importante no alcance de vantagens competitivas financeiras e de mercado, parece-nos algo irrefutável e gradualmente relevante aos olhos dos investidores. O que não constitui seguramente tarefa fácil será a sua medição quer ao nível do seu valor financeiro quer do ponto de vista do seu valor comercial. A este propósito, e dada a ainda fase primária que esta problemática atravessa, referimo-nos agora a uma abordagem possível, ainda que eventualmente sumária e incipiente, para a valorização financeira da propriedade intelectual: 1. Auditoria e separação das patentes em “Essenciais” e “Não Essenciais”; 2. No caso das patentes “Essencias”, identificação da sua contribuição para o valor comercial do produto ou do negócio. Esta contribuição, monetariamente quantificada, representa por exemplo a percentagem do valor acrescentado líquido do negócio total; 3. As “Não Essenciais” são de mais fácil valorização uma vez que o seu valor é expresso numa percentagem das vendas brutas (normalmente 1% a 5%) dos produtos e/ou serviços que utilizam uma tecnologia patenteada ou simplesmente uma percentagem do resultado líquido do negócio.

Alinhando e agrupando as unidades de negócio de acordo com o seu grau de crescimento e as patentes de acordo com o seu grau de utilização nos planos operacionais correntes e/ou futuros, aquelas que se revelarem essenciais para as unidades de negócio com maior crescimento, serão as mais valorizadas do ponto de vista comercial.

No plano macroeconómico, a intensidade do investimento em I&D será, igualmente, um elemento que concorre para o diagnóstico das vantagens competitivas entre nações. Nos últimos anos não se têm verificado grandes incrementos no investimento neste tipo de capitais, ainda que no sector empresarial se tenha observado maior intensidade. A debilidade dos valores relativos à Europa, face aos indicadores dos Estados Unidos e Japão, poderão evidenciar premente necessidade de implementar políticas macroeconómicas sustentadas, capazes de, a médio e longo prazo, se traduzirem em vantagens competitivas igualmente sustentadas.

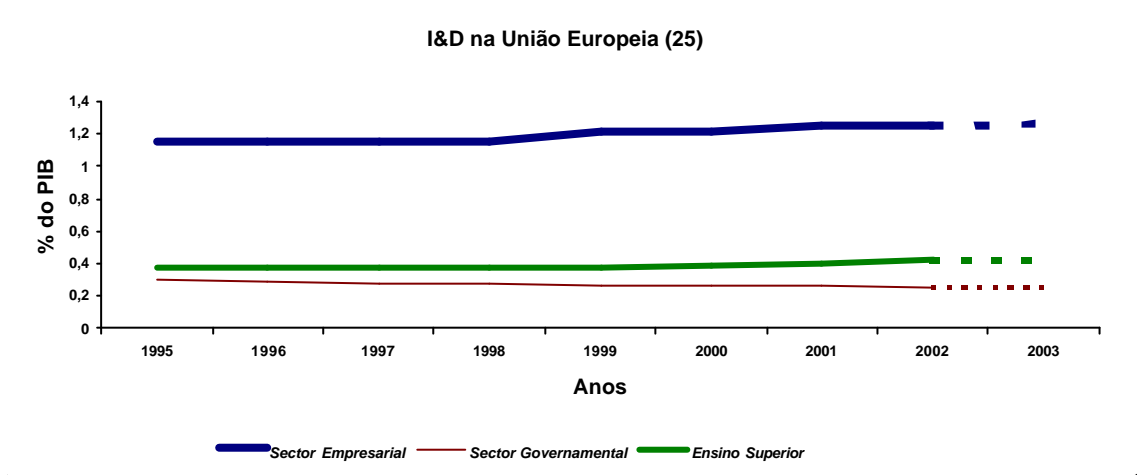


Gráfico 1 – Investigação e Desenvolvimento na Europa (Eurostat, 2003)

O registo de patentes é, talvez, um dos lados mais visíveis da gestão de inovação. Segundo Willigan (2001:35): *“Companies wishing to exploit their intellectual assets may wish to establish an incentive program for scientists and engineers to direct and motivate their invention activity. The objectives of such an incentive program are to channel invention activity into areas where the current patent portfolio needs improvement, and to identify areas of future technology that companies need to “play in” in order to be successful in the “knowledge-based” world of the future”*.

Os dados apresentados pelo organismo europeu responsável por essa actividade (EPO - *European Patent Office*), referem-se às solicitações anuais recebidas. Os dados apresentados pelo congénere americano (USPTO - *United States Patent and Trademark Office*), referem-se a registos efectivamente concedidos. Pela imprecisa comparação entre os dados, optámos por considerar estes últimos, sob pena de podermos enviesar, até por questões derivadas de restrições e outras barreiras associadas, a nossa comparação e análise.

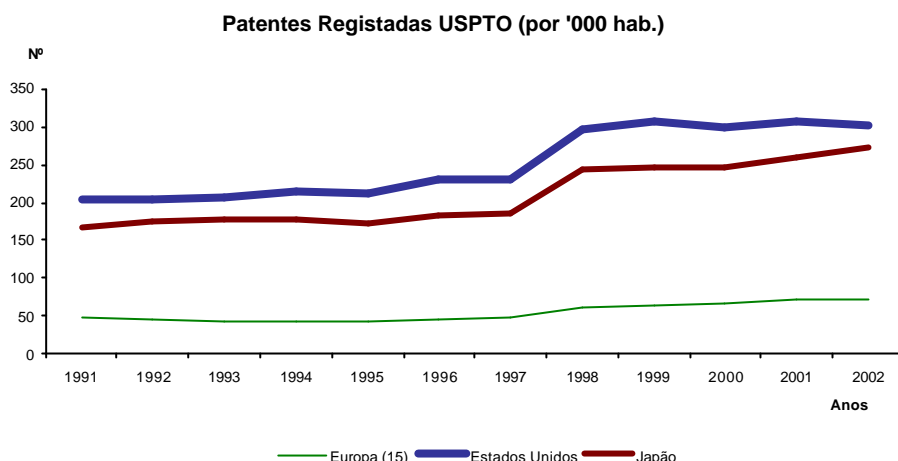


Gráfico 2 – Registo de Patentes (Eurostat, 2003)

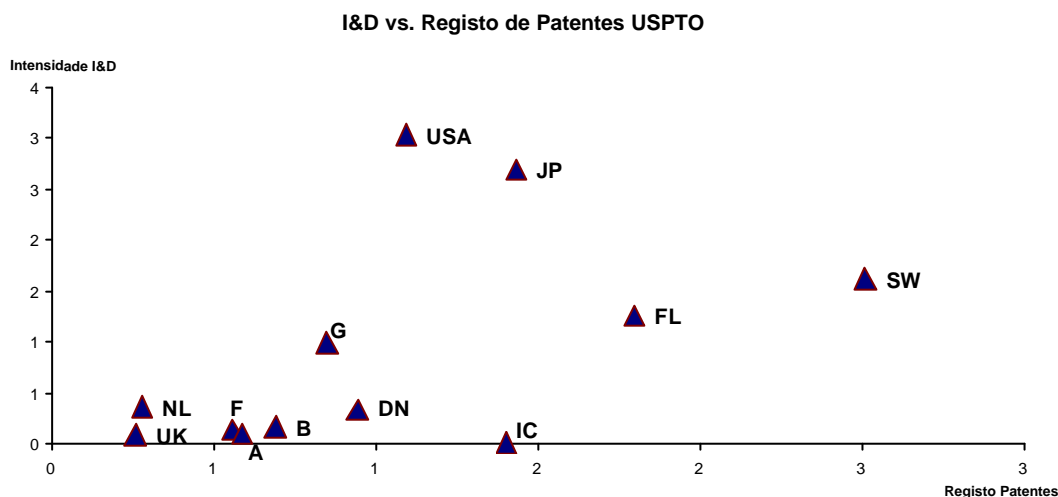


Gráfico 3 – Intensidade da I&D vs. Registo de Patentes no USPTO (Eurostat, 2003)

Os países identificados no gráfico 3 são aqueles cuja intensidade do investimento em I&D e a operacionalização no registo de patentes, se encontram acima da média. A supremacia dos Estados Unidos da América, Japão e alguns países nórdicos torna-se evidente. Os restantes países europeus, em particular os que actualmente integram a União Europeia, apresentam valores bastante fracos colocando ao poder político o desafio de gerir, também neste domínio, uma Europa a múltiplas velocidades.

7. A capitalização dos intangíveis

Os investimentos em intangíveis, principalmente em I&D, têm sido apontados como os principais responsáveis pelas mudanças nos negócios e pela criação de novos produtos e/ou serviços. No

entanto, o nível e intensidade desses investimentos não estão, necessariamente associados a essas mudanças e ao consequente poder de informação dos indicadores financeiros. Numa óptica de longo prazo e assumindo a invariabilidade da taxa de investimento em I&D, os resultados contabilísticos, são os mesmos quer se capitalizem e amortizem os intangíveis, quer se reconheçam de imediato como custos do exercício. Logicamente, tal não acontece quando a taxa de investimento muda ao longo do tempo, pois neste caso o resultado alcançado através da capitalização seria materialmente diferente do obtido caso se optasse pelo seu custeio imediato. Foram estas asserções que os trabalhos de Lev (2001) quiseram comprovar. Concluíram pois, que um aumento na taxa de investimento em I&D, mantendo os actuais princípios contabilísticos geralmente aceites, pode não ser a única mas será certamente uma razão bastante forte para justificar a perda de utilidade dos resultados económicos aos olhos do investidor.

Ainda no âmbito daqueles estudos, sublinhem-se algumas conclusões consideradas por nós relevantes e que demonstram que a utilidade da informação financeira é prejudicada pelas fortes mudanças nos negócios e pela incapacidade que os sistemas contabilísticos actuais têm em reflectir tais mudanças. Vejamos então essas conclusões: 1. As mudanças nos negócios verificadas nas últimas duas décadas, estão associadas a um declínio do poder informativo dos resultados; 2. O aumento na intensidade dos investimentos em I&D está igualmente associado a um declínio do poder informativo dos resultados; 3. O aumento no nível de mudanças verificadas nos negócios está associado a um aumento na intensidade de investimento em I&D. Assim, a capitalização dos intangíveis e o sistemático reajustamento dos relatórios financeiros, reclama modificações substanciais nas actuais práticas de reportar os resultados. Baseado no standard relativo à capitalização do software e pondo de lado a capitalização indiscriminada e massiva dos investimentos, Baruch Lev (2001) propõe a capitalização de todos os investimentos em intangíveis cujos benefícios sejam comprovados através de testes de fiabilidade específicos. Tal como acontece com os activos tangíveis, a sua amortização será efectuada com base na vida útil estimada a qual deve assentar nas normas específicas da indústria e na evidência proporcionada pelos estudos empíricos entretanto desenvolvidos. Lev e Sougiannis (1996) e Healy *et al.* (2002), ao demonstrarem que a capitalização do investimento em I&D está fortemente associado ao preço das acções, conseguem evidenciar que a capitalização desses intangíveis contribui para o alinhamento do valor contabilístico com o seu valor intrínseco.

Ainda que as considerações anteriores possam permitir uma maior clareza e consequentemente uma maior utilidade da informação financeira, a sua operacionalidade estará certamente longe de ser concretizada. As modificações necessárias ao nível das práticas contabilísticas, o seu enquadramento legal e a sua implementação, levam-nos a classificar este campo de investigação como vasto, fértil mas deveras pantanoso.

8. Conclusões

A noção de activo intangível encontra-se fortemente associada à probabilidade de retorno futuro, sendo a natureza da abordagem realizada, determinante na respectiva categorização. Neste âmbito, uma das vertentes mais visíveis dos activos intangíveis é a propriedade intelectual, alicerçada de forma mediática, na intensidade do investimento em investigação e desenvolvimento. Esta evidência é consubstanciada à posteriori no número de patentes. A gestão da inovação constitui, pois, uma fonte de vantagem competitiva para as economias em geral e para o tecido empresarial em particular, carecendo de medidas políticas de incentivo à inovação. O espectro Europeu nestes domínios, apresenta-se deveras preocupante, devendo constituir um ponto de reflexão urgente.

A capitalização dos intangíveis e a sua conseqüente amortização ao longo de um período de vida útil estimado e comprovado, afecta positivamente a utilidade da informação financeira aos olhos dos investidores. O reconhecimento dos intangíveis como custos imediatos tem o efeito inverso ao revelar a incapacidade dos sistemas contabilísticos actuais em reflectir a realidade de uma economia, altamente volátil e cada vez menos alicerçada em bens de natureza material.

Bibliografia

- Brockington, Raymond (1996). *Accounting for Intangible Assets: A new Perspective on the True and Fair Value*, England: Addison-Wesley Publishing Company.
- Contractor, Farok J. (2001). "Intangible Assets and Principles for Their Valuation", *Valuation of Intangible Assets in Global Operations*, Farok J. Contractor (Editor), London: Quorum Books.
- Edvinsson, Leif; Johan Roos; Göran Roos and Nicola Carlo Dragonetti (1997). *Intellectual Capital – Navigating the New Business Landscape*, London: MacMillan Press.
- Healy, P.; S. Myers and C. Howe (2002). "R&D accounting and the relevance-objectivity", *Journal of Accounting Research*, 40 (3), pp.677-710.
- Kaplan, R. S. and David P. Norton (1996). *The Balanced Scorecard: translating strategy into action*, Boston: Harvard Business School Press.
- Lev, Baruch and T. Sougiannis (1996). "The capitalization, amortization, and value-relevance of R&D", *Journal of Accounting and Economics*, Nº21, pp.107-138.
- Lev, Baruch (2001). *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*, Washington: Brookings Institution Press.
- Lopes, I.; Maria Rosário F. O. Martins e Luís Alfredo do Amaral (2004). "Economia do Conhecimento: A era dos intangíveis", *Simpósio Internacional "Ciência, Conhecimento e Mercado"*, Actas do Simpósio.
- McAdam, Rodney and Sandra McCreedy (1999). "A critical review of knowledge management models", *The Learning Organization*, Bradford, Vol. 6, Iss. 3, p. 91-100.
- Nonaka, Ikujiro and Hirotaka Takeuchi (1995). *The knowledge creating company – how Japanese companies create a dynamics of innovation*, New York: Oxford University Press.
- Phillips, Jack J. e Patrícia Pulliam Phillips (2002). "Measuring and Monitoring Intellectual Capital: Progress and Future Challenges", *Measuring Intellectual Capital*, Jack J. Phillips and P. Pulliam Phillips (Ed.), Alexandria: ASTD.
- Smith, Kim E.; Robert T. Tully and Ian Charles (2000). *International Accounting Standards Overview and Application - IAS 38 Intangible Assets*, Teddington: Accountancy Tuition Centre Limited.
- Reilly, Robert F. and Robert P. Schweihs (1998). *Valuing Intangible Assets*, New York: McGraw-Hill.
- Rivette, Kevin and G. Kline (2000). "Discovering new value in intellectual property", *Harvard Business Review*, January – February, pp.18-19.
- Teece, D. J. (1986). "Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy", *Competitive Challenge*, Cambridge: Ballinger Publishers.
- Willigan, Walter L. (2001). "Leveraging Your Intellectual Property: A Proven Path to Value Extraction", *Valuation of Intangible Assets in Global Operations*, Farok J. Contractor (Editor), London: Quorum Books.