

CAPITAL INTELECTUAL – UM DESAFIO PARA A CONTABILIDADE NA ERA DO CONHECIMENTO

RESUMO

As demonstrações contábeis são instrumentos que dão suporte as tomadas de decisões nas empresas, porém, é notório que com relação ao valor real da empresa as mesmas deixam lacunas que podem inferir em equívocos capazes de prejudicar a situação da empresa. Mesmo tendo conhecimento destas lacunas e da importância de se evidenciar o Capital Intelectual, tal evidência ainda não é promovida pela contabilidade. Diante disto buscou-se demonstrar a importância de se avaliar o Capital intelectual das empresas e qual seria a dificuldade que contabilidade enfrenta que a impossibilita de demonstrar estes valores. Para isto foi feito inicialmente um pequeno resgate histórico, comentaram-se conceitos e procurou esclarecer a importância do Capital intelectual dentro das organizações, como fator capaz de agregar valor a mesma, proporcionar lucros futuros e continuar mantendo a mesma competitiva no mercado, em seguida a investigação firmou-se em torno dos pilares do Capital intelectual, onde foi possível constatar que a empresa só consegue obter resultados com o Capital intelectual, por meio da associação destes três pilares, na sequência foram demonstrados alguns modelos de avaliação do Capital intelectual existentes. Por fim, apresentaram-se as considerações finais onde pode ser constatado qual é o desafio que a contabilidade enfrenta para promover a evidência do Capital intelectual em suas demonstrações.

Palavras-chave: Capital intelectual. Capital Humano. Capital Estrutural. Capital do Cliente. Mensuração.

INTRODUÇÃO

De acordo com Stewart (2002) nas últimas décadas, três grandes idéias transformaram profundamente o funcionamento das organizações: gestão da qualidade total, reengenharia e o capital intelectual. Segundo Sullivan (1998), o primeiro passo para relacionar capital intelectual e sua repercussão nos ativos intangíveis das organizações, foi dado por Karl E. Sveiby, consultor sueco, que em 1986 publicou um texto intitulado The Know-How Company, sobre a gestão dos ativos intangíveis. A partir da década de 90 a discussão sobre o Capital intelectual ganha corpo, passando a ser tema de diversos estudos e pesquisas e tem em Stewart um dos principais estudiosos do assunto, escrevendo diversas matérias sobre o tema, culminando com a publicação de seu livro Capital intelectual em 1998.

Com o intuito de alcançar seus objetivos, este trabalho está organizado em três seções. Na primeira seção será abordada a evolução, as definições e a importância do mesmo dentro das organizações, na segunda seção, será discutido especificamente os pilares do capital intelectual: capital humano, capital estrutural e o capital do cliente e na terceira e última seção, será abordados os critérios de avaliação, onde serão evidenciados alguns modelos existentes.

REFERENCIAL TEÓRICO

Capital intelectual tem sido um dos assuntos mais discutidos e estudados nas últimas décadas, devido a forte influência da revolução tecnológica e da informação, revoluções estas que se tornaram realidade por meio de novas idéias e novos conhecimentos. Porém, apesar dos estudos e discussões a cerca do assunto possuir datas consideradas recentes, novas idéias e conhecimentos não são atributos somente da era contemporânea, conforme afirma Stewart:

A história da Revolução Industrial narrada pelos livros escolares é um relato de novas idéias – máquina a vapor, teares, descaroçador de algodão, ferrovias, rádios, telefones – enfim, uma profusão de invenções da lavra de pessoas como Watt e Cartwright, Whitney e Westing-house, Bell e Bessemer (STEWART, 2002, p.15).

A diferença entre o conhecimento da época da revolução industrial e o da era do micro-chip, é a importância que agora vem sendo direcionada a ele, uma vez que as empresas estão tomando consciência de que nada adianta máquinas modernas, alta capacidade de produção, riquezas, etc, se tudo isso não estiver associado ao esforço da mente humana. Rocha e Selig (2000, p.08) em seu artigo publicado na internet sobre mensuração do capital intelectual para avaliação de empresa fazem um alerta às empresas: “Uma empresa que não se preocupa com a interpenetração do fator humano nas demais atividades, independentemente do nível de sofisticação tecnológica, está destinada a ver a sua capacidade de criação de valor destruída”.

Stewart (1998) apud Antunes (2000) seguem a mesma linha de pensamento comentando que empresas bem sucedidas economicamente como a Wal-Mart, a Microsoft e a Toyota não se tornaram grandes potências em seus ramos por serem mais ricas e possuírem mais tecnologia que a Sears, a IBM e a General Motors, mas ao contrário, possuíam um bem muito mais valioso que os ativos físicos ou financeiros, o capital intelectual.

Para Porter (1995) apud Schnorrenberger (2003) O capital intelectual começou a ser tratado como um intangível importante a partir da segunda metade da década de 70, devido a uma mudança no cenário econômico até então sem grandes oscilações vividas desde o início do século XX, estas mudanças, apesar da resistência de alguns executivos, praticamente obrigaram as empresas a se adequarem à nova situação do mercado, pois só assim conseguiriam se sobressair perante seus concorrentes:

Para dar início a apresentação dos conceitos de capital intelectual, se faz necessário ter conhecimento de um outro elemento associado ao capital intelectual que será bastante abrangido nesta pesquisa, o ativo intangível.

Ativo Intangível foi definido pelo Merriam Webster's International Dictionary, conforme Pacheco (2005, p.12) como “[...]algo ou aquilo incapaz de ser definido ou determinado com certeza ou precisão”. Lev (2001) apud Ensslin e Schnorrenberger (2004) apontam algumas diferenças entre ativo tangível e intangível, uma delas destaca que os tangíveis são de uso exclusivo e limitado, enquanto que os intangíveis podem ser utilizados por várias pessoas ao mesmo tempo. Stewart (1998) apud Schnorrenberger (2003) também faz algumas considerações, já referenciando o conhecimento como capital intangível e aponta três aspectos que os diferenciam, o primeiro é a sua existência independente do espaço, o segundo está relacionado à sua abundância e o terceiro ao custo.

Pelo menos três aspectos que diferenciam este tipo de recurso do tradicional. O primeiro consiste na sua existência independente do espaço, ou seja, um bem material pode ser possuído somente por uma pessoa, ao passo que o conhecimento pode ser compartilhado simultaneamente por um infinito número de pessoas sem diminuir seu valor, pelo contrário. O segundo aspecto está relacionado à sua abundância. Enquanto os bens econômicos convencionais aumentam seu valor à medida que ficam mais raros, o conhecimento percorre o caminho inverso. Por fim, ele aponta para a estrutura de custo radicalmente diferente da

tradicional, ou seja, o custo do conhecimento está concentrando na produção e não na multiplicação (STEWART, 1998 apud SCHNORRENBURGER, 2003, p.24-25)

Segundo Pacheco (2005) o termo ‘capital intelectual’ foi cunhado por Thomas Stewart (1994) em sua obra que levou o mesmo nome. Outro estudioso afirma que uma nova ordem econômica, o capitalismo intelectual, surgiu a medida em que duas correntes de eventos fluíram, conforme Granstrand (1999) apud Pacheco (2005, p. 29) “1 – a transição para uma sociedade baseada principalmente em conhecimento científico e tecnológico, ou sociedade da informação; 2 – o fortalecimento, de fato, dos sistemas econômicos capitalistas”.

A cerca da primeira corrente nota-se que a preocupação das empresas em investir em conhecimentos aumentou gradativamente nos últimos anos, hoje é comum se encontrar empresas com muitos projetos de aperfeiçoamento de conhecimentos por meio de treinamentos, incentivos a educação, motivação para o trabalho, pois apesar de serem contabilizados como gastos são investimentos que trazem retorno às empresas, pois empresas competitivas estão sempre inovando em produtos e tecnologia e estes dependem do conhecimento conforme afirma Granstrand.

[...]é demonstrada pela evidência de que as pessoas passam um crescente parcela de suas vidas em processo de formação e treinamento: cada vez mais produtos e serviços vêm agregados de conhecimento científico e tecnológico; empresas têm se tornado mais dependentes de competências de diversos tipos e sempre baseadas em conhecimento; investimento têm sido direcionados para descobertas de intangíveis capitalizáveis, e assim por diante. Esta é uma transição gradual que vem ocorrendo por muitas décadas, mas tudo indica que a virada do novo milênio foi um ponto crítico para que o conhecimento e a demanda de informações se tornassem dominantes em diversas organizações (GRANSTRAND, 1999 apud PACHECO, 2005, p. 30-31)

De acordo com Pacheco (2005) a segunda corrente está relacionada ao fortalecimento dos sistemas econômicos capitalistas, que aconteceu de maneira rápida e surpreendente nos últimos anos, segundo esse autor o que ocasionou este fortalecimento foi à ascensão pós-guerra das economias competitivas asiáticas, da queda da União Soviética e do reaparecimento da economia norte-americana nos anos 90, e em consequência, instituições capitalistas tradicionais, obtiveram destaque e tornaram-se dominantes no mundo nesse período, e as barreiras do capitalismo estão sendo ampliadas sem nenhuma ideologia contra.

Um dos conceitos de capital intelectual mais encontrado desde o início dos estudos sobre o mesmo diz que capital intelectual é a diferença entre o valor de mercado e o valor dos seus ativos apresentados em suas demonstrações, o que também é conhecido como Goodwill, o que é corroborado por diversos autores, Pfeil, diz que este conceito foi traçado desde o início das pesquisas sobre o assunto.

No início das pesquisas acerca dos intangíveis e, consequentemente, sobre capital intelectual, pesquisadores proeminentes o definiram como sendo “a diferença entre o valor de mercado e o valor contábil das ações”, definição esta que remonta, de modo estrito, ao conceito de Goodwill (PFEIL, 2003 apud PACHECO, 2005 p.34).

Monobe também traçou um conceito para Goodwill com a mesma linha de raciocínio. Quanto ao seu valor, o referido autor afirma que, numa conceituação moderna, o Goodwill corresponde à diferença entre o valor atual da empresa como um todo, em termos de capacidade de geração de lucros futuros, e o valor econômico dos seus ativos apresentando, portanto, uma característica residual. (MONOBE, 1986 apud ANTUNES, 2000 p. 14)

Apesar de apresentações de conceitos iguais entre Goodwill e capital intelectual por alguns autores como Pfeil (2003) apud Pacheco (2005) e Monobe (1986) apud Antunes (2000), citados acima, existe uma outra linha de pensamento onde alguns autores diferenciam as duas coisas:

Uma diferenciação possível, portanto, é que o goodwill seria reconhecido como um todo, como o somatório de todos os fatores intangíveis, enquanto o capital intelectual seria entendido como o arrolamento específico de todos aqueles que apresentassem valor econômico e a possibilidade de se obter benefícios futuros, o que implicaria poder ser contabilizados e acompanhados no tempo (PACHECO, 2005, p.34-35).

Essa diferença existe, pois para este autor, é importante a distinção entre existência econômica e valor econômico, segundo ele a importância de se entender esta diferença está no fato de que por um ativo existir economicamente não significa que tenha valor econômico e cita o exemplo de uma marca que seja registrada e não esteja sendo utilizada para se obter receita, ela possui existência econômica durante o período de seu registro, mas não tem valor econômico; logo não seria um ativo valioso, portanto, não seria considerada como um ativo intangível.

Um outro motivo que norteia os pensadores contrários aos que assimila capital intelectual e Goodwill é que esta diferença entre o valor de mercado e o valor de seus ativos sofre alterações conforme o mercado. Para Stewart (1998) apud Schnorrenberger (2003) tal modelo demonstra suas falhas quando há variações no mercado e cita um exemplo de quando as taxas de juros sofrem alterações (determinada pelo órgão governamental) e influencia no mercado de ações ocasionando uma queda de 30% na cotação das ações negociadas em bolsa, e em consequência, poderia significar que seu capital intelectual também diminuiu o valor no mesmo nível? Ou ainda, quando uma empresa é negociada abaixo do seu valor contábil, isso significaria que ela não tem ativo intangível? O autor ainda complementa demonstrando outra fragilidade do modelo que consiste em que tanto o valor contábil quanto o de mercado podem ser sub ou superavaliados, alterando assim o valor de seu capital intelectual.

Tentando ser mais bem compreendido em sua conceituação de capital intelectual, alguns autores utilizam de metáforas: [...] consideram a parte visível como tronco, galhos e folhas ao que está descrito em organogramas, nas demonstrações contábeis e em outros documentos; e a parte que encontra-se abaixo da superfície, no sistema de raízes, ao capital intelectual que são os fatores dinâmicos ocultos que embasam a empresa visível formada por edifícios em produtos (EDVINSON, MALONE, 1998 apud ANTUNES, 2000, p.28).

Com relação ao conceito deste autor, vale ressaltar que ao comparar o capital intelectual com as raízes, equivale a dizer que assim como as raízes são a base e sustentam a árvore, é o capital intelectual que sustentam uma empresa e assim como uma árvore não tem vida sem suas raízes, empresas sem capital intelectual, como já citado anteriormente, tem seus dias contados.

Conceitos que como os citados anteriormente se parecem na sua essência, necessitam ser estudados e entendidos de forma clara, pois sendo um desafio para a contabilidade demonstrá-los, a compreensão de maneira correta do que é o capital intelectual dentro de uma empresa, tem papel fundamental para se tornar esta demonstração possível. Dessas observações decorre, portanto, um dos mais importantes enfoques dos negócios da atualidade, que está em promover, mensurar, avaliar e administrar o capital intelectual, e isto, como se percebe, depende de uma correta conceituação e compreensão do que se entende por 'ativo intelectual' (PACHECO, 2005, p.36)

Após o entendimento do que é o capital intelectual por meio de seus conceitos, será abordado o que hoje é um desafio para a contabilidade, a importância de sua evidenciação nos demonstrativos financeiros da empresa, uma vez que este tem ligação direta com os resultados.

Os relatórios de contabilidade surgiram com o objetivo de transpor as informações econômicas e financeiras de uma entidade e assim o é até os dias de hoje, porém, é notório que demonstrações oferecidas pela contabilidade deixam brechas no sentido de expressar o

valor real do patrimônio de uma empresa, haja vista que os valores dos intangíveis não estão ali apurados e demonstrados.

Com relação à Contabilidade empresarial tradicional considera-se que um de seus principais objetivos iniciais tenha sido o de apurar o resultado econômico e financeiro de uma entidade, e ele continua forte até hoje. Entretanto, muito se tem comentado nos últimos tempos que os relatórios fornecidos pela contabilidade Financeira não retratam certas realidades das empresas, visto o valor contábil das ações estão muitas vezes abaixo do seu valor de mercado, sugerindo uma falha na Contabilidade (ANTUNES, 2000, p.02).

Neste contexto, em seu artigo Rocha e Selig (2000) afirmam que uma mensuração correta, objetiva, confiável e disponível no momento oportuno, possibilita que empresas tenham capacidade para buscar novas oportunidades de negócios, evitando que as mesmas fiquem a mercê dos acontecimentos, correndo o risco de surpresas desagradáveis.

[...] Pode-se afirmar que a busca pela mensuração correta dos eventos que impactam o patrimônio, revela-se muito importante para as empresas, que ao invés de aguardar os acontecimentos, resolvem procurar ativamente as oportunidades de novos negócios, com base em informações mensuradas com objetividade, confiabilidade e disponíveis no momento preciso, que impulsionam e permitem que estas continuem ou se enquadrem na “Filosofia de Excelência Empresarial” e sejam reconhecidas como tal (ROCHA, SELIG, 2000, p. 2)

Referidos valor de capital intelectual muitas vezes vale três ou quatro vezes mais que o ativo físico das empresas, o que nos permite assegurar que, quando se investe em uma empresa, está se comprando um aglomerado de talentos, capacidades, habilidades e idéias, ou seja, capital intelectual.

No intuito de evidenciar o capital intelectual, propõe a elaboração de demonstrações financeiras suplementares, onde o balanço incluiria o registro de ativos denominado “valor dos recursos humanos”, a demonstração do resultado incluiria, também, uma “amortização do valor dos recursos humanos” e o relatório de origem e aplicações de recursos incluiria “investimentos em recursos humanos”. Ainda, as notas explicativas a essas demonstrações financeiras adicionais descreveriam e justificariam os métodos de avaliação e de amortização utilizados, identificariam o valor dos gastos que foram registrados com investimento em recursos humanos e indicariam se foram auditados ou não (PACHECO, 1996 apud WERNKE, LEMBECK, BORNIA, 2003, p. 23).

Para que estes relatórios que expressem o valor do capital intelectual sejam possíveis, é necessário que exista uma técnica eficaz de mensuração, para Pacheco (2005), se as organizações não encontrarem uma técnica que as leve a mensuração de sua fonte principal de riquezas para seus acionistas e investidores, que são os ativos intangíveis, aplicados em sua ligação com o mercado, de produção, de criação de administração das empresas, estarão com seu gerenciamento de recursos comprometidos e em consequência, com parte de seus resultados também.

Existe uma dificuldade para que as empresas utilizem estas técnicas para mensuração, devido à subjetividade do capital intelectual, Wernke, Lembeck e Bornia (2003) dizem que sua compreensão se torna difícil, mas não resta dúvida de que é um fator relevante e importante, influenciando diretamente no valor das empresas perante o mercado, por esse motivo, um processo ideal de mensuração, que não deixe aberturas para contestações, levará algum tempo para ser concretizado e ainda indicam que a mensuração do capital intelectual talvez seja um dos mais difíceis desafios a serem vencidos pela contabilidade.

As dificuldades em mensurar, avaliar e elaborar demonstrações para expressa o capital intelectual tem despertado interesse e estimulado estudos para identificar maneiras de mensurá-lo e representá-lo. Empresas percutoras no sentido de inovações têm utilizado o resultado destas pesquisas com a finalidade de demonstrar os valores intangíveis que agregam valores a organização.

Segundo esse autor, novas formas de mensuração e avaliação e as limitações do sistema atual de elaboração de relatórios contábeis utilizados pelos mercados de capital e por outros interessados têm motivado pesquisas para encontrar maneiras de mensurar e reportar o capital intelectual das organizações. O produto destas pesquisas tem sido aplicado por empresas pioneiras nesta área de novas abordagens, cujo objetivo, em maior ou menor extensão, é sintetizar os aspectos não-financeiros e geradores de valor da companhia em relatórios externos (GUTHRIE, 2000 apud PACHECO, 2005, p.22)

Embora alguns autores tenham citado que o atual sistema contábil não tem atendido as necessidades das organizações por não conterem informações sobre o capital intelectual, Paiva (2000) apud Wernke, Lembeck e Bornia (2003) destaca que a possibilidade de se contabilizar o capital intelectual, não insinua o abandono da contabilidade financeira, e sim, tem o intuito de qualificar as informações referentes ao patrimônio da empresa, sobretudo por admitir que fatores intangíveis influenciam no valor de mercado da mesma, Paiva (2000) apud Werke, Lembeck e Bornia (2003, p.24) ainda destaca o que alguns autores apontaram em seus conceitos sobre Capital Intelectual e finaliza argumentando que: “enquanto a contabilidade ‘tradicional’ destaca elementos do passado, o capital intelectual viaja para o futuro”.

OS PILARES DO CAPITAL INTELECTUAL

No princípio o capital intelectual era composto pelo capital humano e estrutural, mais tarde ficou definido que seria composto por três partes distintas de capitais, que seriam o capital humano, o estrutural e o de cliente. Vale ressaltar que os três ainda são muito confundidos com relação aos seus conceitos e amplitudes de cada termo.

Neste relatório, o capital intelectual era composto pelos capitais humano e estrutural. Mais tarde, definiu-se que era composto por três partes distintas de capital: o humano, o estrutural, e o do cliente. O autor chama a atenção para o fato de que ainda existe muita confusão com relação aos significados e amplitudes de cada termo (STEWART, 1998 apud SCHNORRENBARGER, 2003, p.23)

Considerando que as pessoas costumam confundir o conceito de capital intelectual e Capital Humano, há autores que fazem alertas: Por outro lado, o capital humano possui uma visão mais focada e constitui-se no valor acumulado de investimentos em treinamento, competências e futuro de um funcionário, sua capacidade de relacionamentos e seus valores, ou seja, é o ponto de partida, pois a informação encontra-se atrelada ao agente propulsor do fenômeno: a mente humana. Pela percepção, estabelece prioridades, busca motivação para sua satisfação e lhe atribui um valor imaterial e subjetivo. É ele que representa a capacidade das empresas para oferecer soluções ao cliente, capazes de encantá-los e, assim, fidelizá-los. Dele dependem os ganhos futuros a partir da capacidade contínua de criar e proporcionar valor de qualidade superior (DUFFY, 2000 apud SCHNORRENBARGER, 2003, p.23)

Nesse sentido fica entendido que, o que acarreta esta confusão é o fato de que os dois conceitos estão profundamente ligados, porém, o conceito do primeiro é mais abrangente e compreende os conhecimentos de uma empresa não só relacionados a pessoas, mas também a metodologias, patentes, projetos e relacionamentos, ou seja, é o resultado da soma dos capitais estrutural, humano e cliente, enquanto que o capital humano é mais focado em pessoas, e é composto pelo valor acumulado de investimentos em capacitação das mesmas, pois é a mente humana a responsável pela difusão da informação.

Outra explicação para tal confusão é o fato de que o capital intelectual é relativo a uma capacidade que só os seres humanos têm: o intelecto, o que equivale a dizer que o capital intelectual abrange o componente responsável pelo conhecimento, o ser humano e todos os benefícios advindo de sua aplicação.

O capital intelectual, como definido até o momento, abrange vários elementos intangíveis além do próprio Capital Humano. O que se entende de tal procedimento é o fato

do Capital intelectual ser relativo ao intelecto que só os seres humanos possuem. Assim sendo, o capital intelectual abrange o elemento possuidor do recurso do conhecimento e tudo mais que é resultante da aplicação do conhecimento (ANTUNES, 2000, p.12)

A autora ainda faz um alerta argumentando que os dois conceitos são confundidos, uma vez que o capital intelectual compreende apenas o que é proveniente da mente humana, este fato pode ser influenciado pela tamanha importância que o ser humano, detentor do conhecimento, passou a conceber dentro das organizações. Para minimizar interpretações equivocadas a cerca dos três pilares que compreendem o capital intelectual, a partir de agora serão abordados separadamente.

CAPITAL HUMANO

Verifica-se que Sveiby (1998) apud Rocha e Selig (2000, p.7) em seu artigo Mensuração do capital intelectual para Avaliação de Empresas, destaca a importância deste capital dentro das organizações, pois todos os ativos que se venha a conseguir, sejam eles tangíveis ou intangíveis, dependem das pessoas para poder existir. “As pessoas são os únicos verdadeiros agentes na empresa. Todos os ativos e estruturas – quer tangíveis ou intangíveis – são resultado das ações humanas. Todos dependem das pessoas, em última instância para continuar a existir”.

Duffy (2000) apud Wernke, Lembeck e Bornia (2003) conceitua o Capital Humano de forma simplista e de fácil entendimento: “Valor acumulado de investimento em treinamento, competência e futuro de um funcionário. Também pode ser descrito como competência do funcionário, capacidade de relacionamento e valores”.

Por meio destes investimentos em treinamento, busca-se capacitar o funcionário para se obter um retorno futuro, o capital humano abrange os benefícios que podem ser alcançados pelos funcionários. Em busca desses benefícios, é normal que as empresas se dediquem mais com a finalidade de identificar aqueles que são capazes de aperfeiçoar essa busca e consequentemente, conquistar estes benefícios. Com um capital humano bem capacitado, aumentam as possibilidades das organizações obterem bons resultados no capital intelectual.

Como o Ativo Humano ou Capital Humano compreende os benefícios que o indivíduo pode propiciar para as organizações, é natural que hoje em dia as empresas dediquem maiores esforços para identificar aquelas pessoas que poderão otimizar essa relação de causa e efeito. Quanto melhor o capital humano/ativo humano de uma organização, melhores resultados ela alcançará o capital intelectual (ANTUNES, 2000, p.12-13).

Pacheco (2002) reafirma o retorno do investimento em pessoas acima citado e a importância do Capital Humano, comentando que muitas organizações gastam muito para obter excelência em seus recrutamentos, seleções, contratações e treinamentos a empregados, porém este gasto é considerado como investimentos em capital humano, e segundo ele, existem organizações que investem mais em pessoas do que em equipamentos.

Lyn (2000) apud Pacheco (2005) expressa uma opinião no mesmo sentido dos demais autores já citados com relação ao capital humano, dizendo que o Capital humano constitui-se de conhecimentos, de capacidades, habilidades e especializações dos recursos humanos, é um dos ativos que requer cautela, já que é a fonte de riqueza de uma organização.

[...] o capital humano é representado como know-how, capacidades, habilidades e especializações dos recursos humanos de uma organização, trata-se de um dos ativos críticos no grupo de capital intelectual, já que o gerenciamento do capital humano frequentemente cria e sustenta a riqueza de uma organização; em outras palavras, o capital humano pode ser visto como o conjunto de habilidades e conhecimentos dos indivíduos dentro de uma organização, e isto podem ser mensurados e divulgados (LYN, 2000 apud PACHECO, 2005, p.54).

Para complementar as definições supracitadas e para que se possa ter um melhor entendimento do que é um ativo humano, levando-se em conta que Rocha e Selig (2000)

argumentaram que a capacidade individual das pessoas não pode ser considerada um bem da empresa, por pertencer unicamente às próprias pessoas, Pacheco (2002, p. 13) faz uma observação que auxilia neste entendimento: “Não são as pessoas os ativos humanos de uma organização, mas os investimentos em pessoas [...]”. Porém, é comum se encontrar definições contrárias a esta afirmação de Pacheco, Kraemer (2003), por exemplo, em seu artigo: Capital intelectual: A nova vantagem competitiva, conceitua o Capital Humano na mesma linha de raciocínio dos outros autores citados, entretanto, afirma que são as pessoas os ativos humanos da empresa:

Constitui o capital humano o conhecimento acumulado, a habilidade e experiências dos funcionários para realizar as tarefas do dia-a-dia, os valores, a cultura, a filosofia da empresa, e diversos ativos intangíveis, ou seja, as pessoas que são os ativos humanos da empresa. A principal estratégia da empresa será de atrair, reter, desenvolver e aproveitar o máximo o talento humano, que será cada vez mais, a principal vantagem competitiva (KRAEMER, 2003, p.3)

Verificou-se que o Capital Humano é considerado pelos autores como sendo o capital de maior importância por ser ele o responsável pelo conhecimento capaz de gerar riquezas, porém, segundo Schonorrenberger (2003), para que o capital humano obtenha êxito em sua busca por resultados, é necessário que o mesmo disponha de ativos estruturais, como sistemas de informação e outros. Stewart (1998) apud Schonorrenberger (2003) também corrobora dizendo que a alavancagem e a união do capital humano e capital estrutural possibilitam que as empresas estejam aptas a atenderem novas necessidades do mercado. Porém, para compartilhar, transmitir, alavancar e reter este conhecimento concentrado no capital humano, faz-se necessária a existência de uma estrutura de ativos intelectuais estruturais como sistemas de mercado, foco gerencial, entre outras. Para Stewart (1998, p. 69), é justamente esta alavancagem e compilação do conhecimento humano em capital intelectual estrutural que permite às organizações adaptarem-se rapidamente às novas necessidades do mercado (STEWART, 1998 apud SCHONORRENBARGER, 2003, p.23)

Como pode ser observado, o capital humano, apesar de ser considerado o mais importante, não produz riquezas sozinho, deve sempre estar atrelado aos demais capitais, neste sentido, o capital estrutural passa a ser abordado.

CAPITAL ESTRUTURAL

Capital estrutural é o que auxilia o capital humano a desenvolver seus trabalhos e gerar valor, Pacheco (2005) o define também como Capital Organizacional, e destaca alguns itens que fazem parte deste capital.

O capital organizacional (estrutural) é espinha dorsal da própria empresa, que envolve sua capacidade organizacional, incluindo seu planejamento administrativo e sistemas de controles, processos redes funcionais, políticas e até mesmo sua cultura, ou seja, tudo o que auxilia uma empresa a gerar valor (PACHECO, 2005, p.55)

Figueiredo (2003) em seu artigo publicado na internet: A TI como alavanca do capital intelectual, corrobora a definição de Pacheco e, além dos itens acima relacionados por acima, acrescenta outros, como banco de dados e segredos industriais, fazendo com que fique mais claro o conceito de Capital Estrutural.

O Capital Estrutural, que seria a parcela do capital intelectual que inclui os sistemas de informação, bancos de dados, intranets, procedimentos, processos, patentes, fórmulas, ferramentas, metodologias, segredos industriais, melhores práticas etc... Este capital seria composto pelos recursos que sustentam e dão suporte aos funcionários para realização do trabalho (FIGUEIREDO, 2002, p.1)

Edvinsson (1998) apud Wernke, Lembeck e Bornia (2003), vem complementado a afirmação supracitada definindo a função dos ativos estruturais. O capital estrutural é

utilizado para auxiliar a prática de novas idéias, e pode ser usado várias vezes. Para este autor além de definir as funções, ainda reafirma o que já foi citado por Figueiredo (2003) e Pacheco (2005) dizendo que este capital auxilia, sustenta e dá suporte aos funcionários e a novas idéias.

[...] ainda, que o capital estrutural coloca novas idéias para trabalhar e pode ser usado varias vezes ara criar valor. Ele pode ampliar o valor do capital humano ordenando os recursos da corporação, a lista de clientes e os talentos de outros departamentos para sustentar e apoiar a nova idéia (EDVINSSON, 1998 apud WERNKE, LEMBECK, BORNIA, 2003, p.18)

Duffy (2000) apud Wernke, Lembeck e Bornia (2003 p.19), aparece com uma declaração simplista, mas que expressa de maneira clara e sem deixar dúvidas, a definição de Capital Estrutural: “Capital Estrutural: o valor que é deixado na empresa quando os funcionários – capital humano - vão para casa. Exemplos: bases de dados, lista de clientes, manuais, marcas e estruturas organizacionais”.

Kraemer (2003, p.4), em seu artigo publicado na internet, corrobora com a definição dos outros autores acima citados, mencionando que o Capital Estrutural compreende processos que dão suporte ao Capital Humano e, inclusive reafirma a declaração simplista de Duffy: “Compreende os ativos intangíveis relacionados com a estrutura e os processos de funcionamento interno e externo da organização que apóiam o capital humano, ou, tudo o que permanece na empresa quando os empregados vão para casa”. Lyn (2000) apud Pacheco (2005), nos dá um exemplo, com o intuito de facilitar a compreensão do Capital Estrutural:

A título de exemplo, cite-se a capacidade de adquirir uma habilidade ou uma especialização e transformá-la em incremento organizacional de um ativo material, ou a situação de um empregado do setor de marketing que desenvolve um método de se relacionar com os clientes de modo mais eficiente e é estimulado a documentar seu método de forma que outros funcionários do setor possam utilizá-lo (LYN, 2000 apud PACHECO, 2005, p.55).

Após esclarecimentos a cerca do Capital Estrutural, entra em foco o terceiro pilar do capital intelectual.

CAPITAL DO CLIENTE

Capital do cliente compreende qualquer relacionamento entre pessoas de fora e a organizações, ou seja, fornecedores e clientes, este relacionamento gera valor se a empresa conquistar a fidelidade dos mesmos, pois esta fidelidade asseguraria vendas garantidas e por consequência, teriam os custos em buscar novos clientes reduzidos e no mesmo sentido, relacionamento constante com os mesmos fornecedores, garantiria a qualidade, uma vez que já se tem conhecimento do produto e seria possível uma maior agilidade com a intenção de se atingir metas.

É identificado como uma entidade em separado e, encampa “quaisquer das conexões que as pessoas fora da organização têm com ela”, juntamente com a lealdade do consumidor, fatia do mercado, nível de pedidos, etc. Diz respeito às conexões de uma organização com seus cliente e fornecedores, o que também cria valor através da fidelidade, mercados melhorados, velocidade e qualidade. Assim, ele pode ser traduzido em medidas de clientes contumazes cuja fidelidade gera vendas costumeiras e reduz os custos de buscar novos clientes. Da mesma forma, o cultivo de bons e dedicados fornecedores pode aumentar os esforços de just-in-time, aumentar a qualidade (acertando já na primeira vez) e reforçar a velocidade necessária para atingir as metas de comercialização. Esta forma de capital também pode ser mensurada e capitalizada como recursos da organização, complementa a autora (LYN, 2000 apud PACHECO, 2005, p.54)

Em seu artigo, Figueiredo (2003) em outras palavras, confirma o que foi exposto por Lyn (2000) apud Pacheco (2005), dizendo também que o Capital do Cliente corresponde ao

relacionamento da empresa com as pessoas com as quais faz negócio, ressalta que o Capital do Cliente está intimamente ligado com a fidelização, retenção e satisfação do cliente, relacionamento com a cadeia de valor e penetração, amplitude, cobertura, conquista e manutenção de mercado.

Kraemer (2003, p.4), define capital do cliente com a mesma terminologia dos autores anteriormente citados, porém, não menciona os fornecedores: “É definido como o valor de sua franquia, seus relacionamentos contínuos com pessoas e organizações para as quais vende”. Sveiby (1998) apud Kraemer (2003), também não referencia os fornecedores, ele afirma que o tipo de cliente com os quais a empresa se relaciona, determina tanto a qualidade quanto a quantidade de suas receitas intangíveis do conhecimento e, para ele, os clientes se dividem em três categorias:

Os que melhoram a imagem, no qual suas referências e seus depoimentos são muitos valiosos; os clientes que melhoram a organização, esses exigem soluções de ponta, melhorando a estrutura interna da empresa; e os clientes que aumentam a competência, que contribuem com projetos que desafiam a competência dos funcionários, fazendo que os funcionários aprendam com eles (SVEIBY, 1998 apud KRAEMER, 2003, p.4)

Estas três categorias citadas pelo autor deixam claro o motivo pelo qual ele comentou que o tipo de cliente de uma empresa demonstra a qualidade e quantidade de suas receitas intangíveis do conhecimento.

Segundo Schnorrenberger (2003) o termo Capital do Cliente não abrange na totalidade seus aspectos, um dos que não estaria sendo abrangido, seria o relacionamento com fornecedores, assim como Lyn (2000) apud Pacheco (2005) este autor o considera como parte deste capital, e acrescenta outros dois ainda não referenciados por nenhum outro autor: os relacionamentos da empresa internamente, e com a sociedade, por este motivo, o autor acredita que a utilização do termo “Capital de Relacionamentos” seria mais adequada para representar a importância e amplitude desta informação, pois abrangeria os relacionamentos da empresa internamente, com os clientes, fornecedores e a sociedade. Assim, o valor da organização teria uma melhor composição e, em consequência, seria melhor representado.

Conforme diz Figueiredo (2003) pode-se afirmar, que uma organização só consiga se sobressair no mercado se for composta pelos 3 pilares do capital intelectual, pois apesar de alguns autores relatarem que são o capital humano e o do cliente os mais importantes, sem contar com o apoio do capital estrutural, ficarão sem suporte para agir e por outro lado, os dois primeiros são vulneráveis e podem deixar a empresa a qualquer momento, e o segundo, sozinho, não consegue acrescentar nenhum valor aos produtos e serviços de uma empresa.

Edvinsson e Malone (1997) apud Pacheco (2005) afirmam que isoladamente nenhum dos três pilares agrega valor às organizações, pois só é possível gerar conhecimento por meio da união dos três e ainda afirma que por mais forte que sejam dois deles, se um for fraco, a organização perde forças na busca por valores corporativos.

O valor corporativo não advém isolada e diretamente de qualquer um de seus fatores de capital intelectual (humano, relacional e organizacional), mas apenas da interação entre todos eles e, tão importante quanto, não importa o quanto uma organização seja forte em um ou dois destes fatores, se o terceiro for fraco, ou pior, mal direcionado, a organização não tem potencial algum de transformar seus efetivos intelectuais em valor corporativo (EDVINSSON, MALONE, 1997 apud PACHECO, 2005, P.62)

Diante da importância do capital intelectual e dos três pilares que o constitui, sua evidencição nas demonstrações necessita de urgência, e para que isso seja possível, é preciso que técnicas de avaliação para os mesmos sejam determinadas.

MENSURAÇÃO DO CAPITAL INTELECTUAL

Diante da importância do capital intelectual para as organizações e a sua influência nos resultados das mesmas, pode-se verificar a necessidade destes valores serem mostrados pela contabilidade, para que isto seja possível, primeiro é necessário que sejam realizados estudos profundos, com a finalidade de possibilitar a mensuração do capital intelectual. Neste capítulo abordaremos as observações de alguns autores sobre o assunto, bem como alguns modelos de avaliação já existentes, modelos estes utilizados para calcular o capital intelectual no total, e outros utilizados para calcular as categorias que compõem o mesmo.

Schnorrenberger (2003) ressalta que a demonstração do capital intelectual nos relatórios contábeis é fundamental para que as mesmas consigam auxiliar de maneira mais precisa as tomadas de decisões. Este autor ainda comenta que a avaliação e representação dos mesmos pela contabilidade é difícil e subjetiva, mas diante de sua relevância perante as empresas, o autor questiona se essas dificuldades devem se tornar motivo para ignorá-la.

Todos estão cientes da relevância dos capitais intelectuais para as organizações. Todos estão de acordo que sua quantificação e inclusão nos relatórios contábeis é imperiosa para que a Contabilidade possa atender a sua função maior de prover suporte aos decisores na tomada de decisão. Todos concordam, também, que esta quantificação e inclusão nos relatórios contábeis é difícil e subjetiva. Por isto, considerando sua representatividade dentro do cenário atual, questiona-se: a dificuldade da sua mensuração constitui-se motivo suficiente para ignorá-la? (SCHNORRENBGER, 2003, p.24).

Pelo exposto, percebe-se que existe uma preocupação muito grande com o assunto e, conforme será visto inúmeras são as tentativas de avaliar os ativos intangíveis das organizações. Isto demonstra a relevância do tema. Por outro lado, dada a imensa dificuldade encontrada em avaliar e mensurar o capital intelectual de uma organização, esta não se constitui numa questão trivial, justificando, desta forma, os esforços despendidos na sua investigação (SCHNORRENBGER, 2003, p.24).

Embora sejam notórias as mudanças no cenário econômico, Flamholtz e Main (1999) comentam que a contabilidade não conseguiu acompanhar estas mudanças, pois ainda se baseia em um paradigma industrial, no qual, o foco são o ativo físico e tangível, o que acarreta transtornos no relacionamento entre empresa e mercado.

Apesar de existir um amplo reconhecimento das mudanças econômicas que estão sendo verificadas em nossas economias, consideram que o desenvolvimento do campo contábil se atrasou, dado que ainda se baseia em um “paradigma industrial”, no qual, predominantemente, apenas propriedades físicas e tangíveis e os recursos financeiros são considerados ativos passíveis de contabilização. Os problemas resultantes deste atraso não são exclusivos da contabilidade tradicional, causando prejuízos também a todas as formas de relacionamento entre as empresas e o mercado, na medida em que este fato se traduz em várias ausências de informações (FLAMHOLTZ, MAIN, 1999 apud PACHECO 2005, P.76).

Esta afirmação é corroborada por Bassi (2000) apud Pacheco (2005), onde o mesmo também atribui o problema ao fato dos princípios contábeis e normas para elaboração das demonstrações, ainda sofrerem influências da era industrial. [...] uma parte do problema é que os sistemas de mensuração da maioria das organizações, formatados em parte pelas exigências de princípios contábeis e de normas internas para a elaboração de relatórios, ainda são indevidamente influenciados pelos conceitos datados da era industrial, de uma época, portanto, em que os bens materiais eram a fonte primária de geração de riqueza e em que a ênfase da apropriação e dos e dos controles era dada, predominantemente, ao capital físico-financeiro (é recente a preocupação com o tratamento do capital intelectual) (BASSI, 2000 apud PACHECO, 2005, p.20)

Segundo Pacheco (2005), a estruturação dos tangíveis de certa forma segue um padrão simples e tradicional, já no caso dos intangíveis, este modelo deverá ser mais criativo, pois

apesar de sofrer influências de sua ligação com as metas e estratégias da organização, que geralmente são diferentes de uma organização para outra, sua estruturação deverá possibilitar a comparabilidade dos seus resultados com os de outras empresas, ou seja, será necessário que identificação e contabilização dos intangíveis sejam efetuadas conforme normas.

Iudícibus (2004) apud Pacheco (2005, p.79) corrobora com a assertiva de Pacheco e diz que: “[...] o que se espera em relação ao capital intelectual, ainda que sua apropriação e seus relatórios sejam caracterizados por um grau maior de liberdade, é que exista um determinado nível de uniformidade na sua apropriação”. Ele ainda complementa dizendo o que seria necessário para que esta uniformidade seja possível:

[...] é necessário que estudos futuros sejam desenvolvidos no sentido do estabelecimento de categorias empresariais e do estabelecimento de objetos, aspectos, medidas e indicadores passíveis de ser apropriados e comparados entre estas categorias, complemente Iudícibus (IUDÍCIBUS, 2004 apud PACHECO, 2005, p.79).

DIFERENÇA ENTRE O VALOR DE MERCADO E O VALOR CONTÁBIL.

De acordo com Góis (2000) apud Schnorrenberger (2003, p. 25), este é um dos indicadores mais utilizados para medir o capital intelectual, e a sua base são as demonstrações contábeis auditadas. Neste indicador, o que é considerado o valor do capital intelectual é a diferença entre o valor contábil e o valor de mercado e para o autor faz sentido conferir esta diferença ao capital intelectual. “[...] a simplicidade característica do modelo talvez se constitua na maior virtude, já que, se o valor de mercado de uma empresa é maior que o valor contábil, faz sentido atribuir a diferença ao capital intelectual”.

Dzinkowski (2000) apud Pacheco (2005) segue a mesma linha de pensamento de Góis e diz que o mercado, ao avaliar uma empresa, considera alguns acréscimos não apreciados pela contabilidade, como suas estratégias e seus ganhos futuros assim a autora relata que a diferença este valor de mercado e o contábil, pode ser considerado como capital intelectual.

Pode-se argumentar, deste modo, que a diferença entre estas duas formas de avaliação (parcial, pelo modelo contábil, e total, pelo mercado) pode ser definida como sendo resultante do fato dos ativos intangíveis (capital intelectual) não serem divulgados pela empresa. Este valor ficará sujeito a variações no seu valor contábil, no seu preço atual de realização e em várias outras imperfeições que possam existir em avaliações feitas pelo mercado (DZINKOWSKI, 2000 apud PACHECO, 2005, p.83).

Dzinkowski (2000) apud Pacheco (2005, p.83) complementa e novamente corrobora Góis quando diz: “este é um importante indicador de avaliação corporativa, talvez o mais amplamente conhecido”.

O autor complementa destacando outro ponto fraco do modelo, pois o valor da empresa é atribuído pelo comprador e não pela empresa e que seu procedimento de cálculo, só poderia ser aplicado em empresas que possuem ações em bolsa e por estas razões, Stewart (1998) apud Schnorrenberger (2003, p.25) afirma: “[...] esta forma de medida é a mais simples de ser aplicada, porém, a pior”. Neste sentido, como esta diferença entre o valor contábil e o valor de mercado é também conhecida como Goodwill, Pacheco (2005, p.84) demonstrando outra falha no indicador, faz a seguinte observação: “Neste sentido, cabe observar que os recursos intangíveis devem ser contabilizados ao longo do tempo, e o Goodwill, somente quando a empresa ou as ações dessa empresa muda de mão”.

RAZÃO ENTRE O VALOR DE MERCADO E O VALOR CONTÁBIL (OU MARKET-TO-BOOK)

Para Dzinkowski (2000) apud Pacheco (2005 p.82) market-to-book seria o mesmo que a “Diferença entre o valor de mercado e o valor contábil” abordado na seção anterior, entretanto, para Baruch (2000) apud Schnorrenberger (2003), não seria “a diferença” e sim, o

resultado da divisão entre o valor de mercado e o valor do Patrimônio Líquido representado em suas demonstrações.

Schnorrenberger (2003, p.25) afirma que este modelo apresenta as mesmas falhas do apresentado anteriormente e acrescenta: “Assim, além dos aspectos já apontados nos dois cálculos, ocorre uma simplificação devido à maioria dos ativos estarem representados no Balanço Patrimonial pelos seus custos históricos e não de reposição”.

Segundo Schnorrenberger (2003), este método foi desenvolvido pelo economista James Tobin e apresentado pela primeira vez em 1968. Famá & Barros (2000) apud Schnorrenberger (2003) comenta que este método consiste na relação entre o valor de mercado de uma empresa e o de reposição de seus ativos físicos, assim, ele compara o valor de mercado de um ativo com o seu custo de produção.

Pacheco (2005) ainda complementa relatando que este método foi desenvolvido para prever o comportamento dos investimentos realizados pelas empresas. Conforme Stewart (1998) apud Schnorrenberger (2003), mesmo o método tendo sido desenvolvido para auxiliar as decisões referentes a investimentos, a comparação entre o valor de mercado e o de reposição de seus ativos, trata-se de um bom referencial. O autor ainda relatou que esta é a mesma opinião de Alan Greenspan, diretor do Federal Reserve, ele observa que por meio deste método é possível observar o nível de investimentos em ativos e capital humano.

De acordo com Stewart (1998, p. 2002-2003), apesar do método ter sido desenvolvido para aplicação em decisões de investimentos da empresa independentemente de influências macroeconômicas como taxas de juros, ele utilizou-se de ativos específicos. Assim, mesmo não tendo sido desenvolvido para medir o capital intelectual, ao comparar o valor de mercado da empresa com o custo de reposição de seus ativos, configura-se como bom referencial. Esta também é a opinião do diretor presidente do Federal Reserve, Alan Greenspan, ao observar que por meio deste e da razão entre o valor de mercado e o contábil, pode-se verificar o nível de investimentos em tecnologia e capital humano (STEWART, 1998 apud SCHNORRENBARGER, 2003, p.26)

Pacheco (2005, p.86) comenta que se o “Q” for menor que 1, ou seja, se o valor dos ativos for maior que o de mercado, a empresa obterá vantagem vendendo seus ativos ao invés de utiliza-los, pois suas ações estarão valendo menos que seus ativos. Caso a situação seja ao contrário, Dzinkowski (2000) apud Pacheco (2005, p.86) diz que se o “Q” for maior que 1, ou seja, o valor de mercado for maior que o de ativos fixos, a empresa estaria tendo lucro resultante desses ativos maior que seus custos, em consequência, seria inteligente por parte das empresas, se planejar uma expansão dos negócios.

A forma de cálculo consiste na divisão do valor de mercado pelo custo de reposição de ativos fixos. Desta forma, ensina Stewart (1998, p. 202), se o Q for menor que 1, (valor de um ativo for menor que seu custo de reposição), tudo indica que a empresa não comprará novos ativos. Por outro lado, se o Q for maior que 1 (valor de um ativo maior que o custo de reposição), provavelmente a empresa investirá em novos ativos desta natureza (STEWART, 1998 apud SCHNORRENBARGER, 2003, p.26).

Este modelo de avaliação, na opinião de Schnorrenberger (2003) são passíveis da mesma fraqueza dos outros dois já referenciados, pois também estão vulneráveis aos efeitos do mercado. Stewart (1998) apud Schnorrenberger (2003, p.26) faz um comentário acerca do assunto mostrando como ele pode ser mais esclarecedor: “Este modelo, mostra-se mais esclarecedor quando empregado em empresas semelhantes por vários anos”.

VALOR INTANGÍVEL CALCULADO

Segundo Schnorrenberger (2003), este modelo foi criado devido a grande resistência de algumas instituições financeiras em conceder linhas de crédito as empresas que possuíssem poucos ativos tangíveis. O autor relata que o modelo foi desenvolvido em conjunto com sua

equipe por James Peterson, presidente da NCI Reserch, ligada a Nothwerstern Uniersity, de Ilinois.

Stewart (1998) apud Schnorrenberger (2003) comenta que eles propuseram um conjunto de sete passos para apurar o capital intelectual, a partir de um método utilizado para avaliar as marcas. E ainda segundo Stewart (1998) apud Schnorrenberger (2003, p.26) o resultado é um número interessante para as análises da empresa: “Este método, indica a habilidade de uma empresa de usar seus ativos intangíveis para superar o desempenho de outras empresas do setor, tornando-o, desta forma, num número de interesse de todos os gerentes”.

O resultado poderá indicar se a empresa está gastando muito com ativos tangíveis com relação aos intangíveis e se a empresa possui potencial para gerar fluxos futuros. Se o valor do intangível calculado apresentar um baixo desempenho ou um comportamento decrescente, indica que a empresa está gastando demais em ativos tangíveis em detrimento aos intangíveis. Por outro lado, se o comportamento for crescente, poderá dar indicativos, antes que o mercado o perceba, de que a empresa apresenta um bom potencial de gerar fluxos futuros de recursos muito promissores (SCHNORRENBARGER, 2003, p.26).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Percebe-se no estudo realizado que o conhecimento pode ser verificado nas organizações desde a era industrial, porém, naqueles tempos a preocupação da contabilidade era em avaliar os ativos físicos e apesar dos avanços tecnológicos e principalmente da informação, a contabilidade continuou seguindo padrões característicos daquela época, deixando de demonstrar o valor real das empresas, o que dispõe que a contabilidade necessita ser redirecionada.

A importância da representação do valor do capital intelectual nas demonstrações contábeis vai além do que demonstrar o valor real das organizações, pois como foi exposto no primeiro capítulo, o capital intelectual está relacionado com a capacidade que a empresa tem de gerar lucros futuros, portanto, além de expressar o seu valor de mercado presente, é possível verificar se a empresa tem futuro promissor, o que atrai a atenção dos investidores e possibilita que a mesma se mantenha competitiva ao longo do tempo.

Face aos objetivos desta pesquisa, por meio dos conceitos traçados por alguns autores, foi possível tomar conhecimento de que capital intelectual é o resultado do conhecimento de todos dentro de uma empresa e assim como as raízes de uma árvore é o que sustenta a empresa e a mantém competitiva, pois se tornou tão importante para as organizações, que as mesmas não se destacam mais pela sua tecnologia e sim pelo conhecimento.

A composição do capital intelectual também foi averiguada e por meio desta pesquisa foi possível constatar que os três pilares do capital intelectual não agregam valor à empresa se não estiverem atrelados uns aos outros, pois nenhum deles por mais forte que seja não consegue gerar lucros futuros sozinho.

Os métodos de avaliação do capital intelectual existentes apresentam falhas que podem distorcer a realidade, uma delas é a influencia que podem sofrer pelas variações do mercado, o que nos permite fundamentar uma conclusão acerca do problema de pesquisa, pois se pôde constatar que o maior desafio para a contabilidade em proceder com a evidenciação do capital intelectual nas demonstrações contábeis está na dificuldade de mensuração do mesmo, o que significa que estes métodos de mensuração devem continuar sendo objeto de muitas pesquisas e estudos por parte dos contadores, administradores, economistas, empresários, enfim, por todos os interessados em obter demonstrações contábeis completas, para que seja alcançado um modelo eficiente e eficaz. Pacheco (2005) sugere um estudo por parte do CFC que é o órgão responsável pela emissão de normas que regem a profissão contábil no Brasil.

O presente trabalho também foi desenvolvido com o intuito de oferecer uma contribuição para auxiliar novas pesquisas, e esclarecer aos profissionais da área a importância deste ativo tão importante que é o capital intelectual e assim fazer com que a contabilidade seja mais qualificada e cumpra seu objetivo de fornecer informações capazes de auxiliar corretamente nas tomadas de decisões mas para isso é necessário que haja o interesse por novas pesquisas, mais profundas e mais abrangentes, que possam contribuir ainda mais na busca por relatórios contábeis que expressem a situação real da empresa.

BIBLIOGRAFIA

ANTUNES, Maria Thereza Pompa. **Contabilidade e capital intelectual**. Disponível em <http://www.bcb.gov.br>. Acesso em 10/11/2005.

ENSSLIN, Leonardo; SCHNORRENBURGER, Darci. Gerenciamento de intangíveis: sonho ou realidade? **Revista Brasileira de Contabilidade**, Brasília: Ano XXXIII nº 147, p.83-97, mai./jun.2004

FIGUEIREDO, Saulo. **A TI como alavanca do capital intelectual – parte 1**. Disponível em <http://webinsider.uol.com.br/vernoticia.php/id/1726>. Acesso em 10/11/2005.

KRAEMER, Maria Elisabeth Pereira. **Capital intelectual: A Nova Vantagem competitiva**. Disponível em <http://www.gestiopolis.com>. Acesso em 08/12/2005.

ROCHA, Joséilton Silveira da; SELIG, Paulo Maurício. **Mensuração do capital intelectual para avaliação de empresas**. Disponível em <http://www.contábeis.ufba.br>. Acesso em 10/11/2005

SCHNORRENBURGER, Darci. O Alvorecer do capital intelectual. **Revista Brasileira de Contabilidade**, Brasília: Ano XXXII, nº 139, p.21-31, jan./fev.2003.

STEWART, Thomas A. **A Riqueza do conhecimento – O capital intelectual e a organização do século XXI**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

SULLIVAN, Jean Jacques Salim de Patrick H. **Cronologia de eventos ligados ao capital intelectual(CI)**. Disponível em <http://www.fgvsp.br>. Acesso EM 14/11/2005.

PACHECO, Vicente. **A Contabilidade de recursos humanos e o capital intelectual das Organizações**. 1ª ed.Curitiba: Conselho Regional de Contabilidade do Paraná, 2002.

_____. **Mensuração e divulgação do capital intelectual nas demonstrações contábeis: Teoria e Empiria**. 21ª ed.Curitiba: Conselho Regional de Contabilidade do Paraná, 2005.

WERNKE, Rodney; LEMBECK, Marluce; BORNIA, Antonio C. As Considerações e comentário acerca do capital intelectual. **Revista da FAE**, Curitiba, v.6, n.1, p.15-26, jan./abr.2003.