

Divulgação do capital intelectual e a relação com o desempenho das melhores empresas para você trabalhar

Ieda Margarete Oro

Universidade do Oeste de Santa Catarina
ieda.oro@unoesc.edu.br

Élen Deisi Tonidandel

Universidade do Oeste de Santa Catarina
elen.tonidandel@hotmail.com

Cheila Maria Müller

Universidade do Oeste de Santa Catarina
cheila_muller@hotmail.com

Valmir Roque Sott

Universidade do Oeste de Santa Catarina
valmir.sott@unoesc.edu.br

Artigo Recebido: 27/12/2016

Artigo Aprovado: 25/02/2017

RESUMO

Este estudo objetivou avaliar a frequência de divulgação dos indicadores de Capital Intelectual e sua relação com os indicadores de desempenho econômico das Melhores Empresas para Você Trabalhar, eleitas pela revista Você S/A, ano base de 2013. A amostra da pesquisa consistiu de 19 empresas. Consultou-se as demonstrações financeiras publicadas na BM&FBovespa e a base de dados da Economatica referente aos anos base de 2012 e 2013. Caracteriza-se como pesquisa descritiva, documental com abordagem quantitativa. Os dados foram coletados por meio da aplicação de variáveis proposto por Macagnan (2007), que divide o capital intelectual em três matrizes: capital humano com 12 indicadores, capital relacional com 11 indicadores e capital estrutural com 17 indicadores. Para a análise recorreu-se ao teste de correlação não - paramétrica de *Spearman*. Os resultados apontam para frequência relativamente baixa de evidenciação dos indicadores de capital humano, intermediária de indicadores de capital relacional e mais elevada de indicadores de capital estrutural. Pode-se afirmar que a frequência de evidenciação dos indicadores de capital intelectual com o desempenho econômico, especificamente, o EVA® e o MVA, não indicou correlação significativa, sugerindo novas fontes de pesquisa.

Palavras chave: Capital Intelectual. Indicadores. Desempenho Econômico.

ABSTRACT

This study aimed to evaluate the frequency of disclosure of Intellectual Capital indicators and their relation to the economic performance indicators of Best Companies for You to Work elected by Você S / A magazine base year 2013. The research sample consisted of 19 companies. The financial statements published in BM&FBovespa and the Economatica database for the base years 2012 and 2013 were consulted. It is characterized as a descriptive

documentary research with a quantitative approach. The data were collected through the application of variables proposed by Macagnan (2007) which divides intellectual capital into three matrices human capital with 12 indicators relational capital with 11 indicators and structural capital with 17 indicators. For the analysis the Spearman non-parametric correlation test was used. The results point to the relatively low frequency of disclosure of human capital indicators intermediary of relational capital indicators and higher indicators of structural capital. It can be stated that the frequency of disclosure of intellectual capital indicators with economic performance specifically EVA® and MVA did not indicate a significant correlation suggesting new sources of research.

Keywords Intellectual Capital. Indicators. Economic Performance.

1 INTRODUÇÃO

Estudos apontam pessoas como geradoras de valor e, portanto, como recurso estratégico e fonte de vantagem competitiva. Assim, a aplicação deste recurso, juntamente com as tecnologias disponíveis, produz benefícios intangíveis para as organizações, benefícios estes usualmente denominados por Capital Intelectual (STEWART, 1998; ANTUNES, CÉSAR, 2007; GODOY et al., 2012).

A capacidade que uma empresa tem de criar vantagem competitiva, depende, em grande medida dos ativos intangíveis e o conhecimento que possui e, claro, sobre o modo que é capaz de empregar os seus ativos (SUBRAMANIAM; YOUNDT, 2005). Nesta perspectiva, as competências adequadas de profissionais, atitudes, aptidões e agilidade intelectual, boas relações na força de trabalho, tecnologia organizacional adequada, capacidade de trazer e reter os melhores profissionais nas empresas (MARIZ-PÉREZ; TEIJEIRO-ALVAREZ; GARCÍA-ALVAREZ, 2012). Esses ativos intangíveis são comumente chamados de capital intelectual (IC) e a literatura indica que consiste em três elementos fundamentais: capital humano, o capital estrutural e capital relacional (EDVINSSON; MALONE; 1998; ANTUNES, 2000).

A aplicação do conhecimento impacta sobre o valor das empresas, pois com a consolidação desse recurso, mais as tecnologias disponíveis e aplicadas para atuar num ambiente globalizado, produzem benefícios intangíveis que agregam valor às empresas. “O valor de uma empresa está fortemente ligado ao que se espera dela, sua capacidade de geração de benefícios no presente e no futuro” CUNHA; MARTINS; ASSAF NETO, 2013, p. 16).

O desempenho de uma organização pode estar relacionado com a criação ou destruição de valor para os acionistas e dentre as formas de medir esse desempenho, destacam-se as medidas econômicas de desempenho e gestão, as quais possibilitam identificar a eficiência ou ineficiência financeira de uma organização (SILVA et al., 2013), entre estes, o Valor Econômico Agregado (EVA®) e o Valor de Mercado Agregado (MVA).

Mouritsen (1998) considera o Capital Intelectual (CI) e o EVA duas ferramentas de desempenho que administram o crescimento corporativo e a criação de valor para as empresas, uma resposta à necessidade de medidas que expressem a adequada criação de riqueza por empreendimento, direcionando a otimização dos resultados.

A partir desse contexto, este estudo pretende responder o seguinte questionamento: Qual a frequência de divulgação dos indicadores de Capital Intelectual e sua relação com o Desempenho Econômico das Melhores Empresas para Você Trabalhar, eleitas pela revista Você S/A, ano base de 2013? Neste sentido, o objetivo deste artigo é avaliar a frequência da

divulgação dos indicadores de Capital Intelectual e sua relação com o desempenho econômico das Melhores Empresas para Você Trabalhar, ano base de 2013.

O desenvolvimento deste estudo justifica-se pela relevância da temática de Capital Intelectual vislumbrado como fruto do sucesso nas organizações, recurso de gestão para a agregação de valor econômico e geração de riqueza pelas empresas. Macagnan (2009) identificou fatores que influenciam a extensão da evidenciação de informação voluntária, sobre os recursos intangíveis, de empresas listadas na Bolsa Espanhola. Entende-se que a avaliação da frequência dos indicadores contribui para o entendimento da sua relação com o desempenho da empresa. A seguir, o referencial teórico. Em seguida, a metodologia da pesquisa e a análise dos resultados. E, por fim, as conclusões do estudo.

2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1 CAPITAL INTELECTUAL

Brooking (1996) define o capital intelectual como uma combinação de ativos intangíveis, frutos das mudanças nas áreas da tecnologia da informação, mídia e comunicação, que trazem benefícios intangíveis para as empresas e que capacitam o funcionamento das mesmas. Para Godoy et al. (2012), o Capital Intelectual representa o conjunto de valores ocultos que inovam e agregam valor para as organizações, permitindo sua continuidade. Assim, pode-se entender o Capital Intelectual como o conjunto de valores, seja de capital, um ativo ou um recurso, em que ambos se acham ocultos e todos tendem a agregar valores reais à organização. Dessa forma, passa-se a perceber que a habilidade de uma empresa em gerenciar seu capital intelectual tende a ser cada vez mais importante na busca da inovação para alcançar melhores níveis de competitividade e para melhorar a performance organizacional.

O capital intelectual divide-se em três grupos: capital humano, capital estrutural e capital relacional (EDVINSSON; MALONE, 1998). O capital humano, dentro do capital intelectual, é o intelecto que só os seres humanos possuem o conhecimento necessário às organizações para a agregação de valor, o uso da mente humana como fonte de geração de riqueza. É constituído por recursos como: formação, experiência, julgamento, inteligência, relacionamento, perspicácia de administradores e trabalhadores da empresa. Para atingir a sustentabilidade, a empresa deve obter recursos diferenciados que não possam ser facilmente obtidos pelos concorrentes, assim é o capital humano (SILVA et al., 2013).

Cunha (2007) descreve a teoria do capital humano, que tem como ponto principal o conceito de que a aquisição de mais conhecimento e habilidades aumenta o valor do capital humano das pessoas, aumentando sua empregabilidade, produtividade e rendimento potencial. Na visão de Costa (2009), a gestão do capital humano leva em consideração o levantamento do potencial humano, a identificação das potencialidades estratégicas a desenvolver e a capacitação necessária.

O capital de relacional, para Stewart (1998), também conhecido como capital de clientes diz respeito ao valor dos relacionamentos externos de uma organização. São os clientes que tornam possível a existência da organização, adquirindo seus produtos e/ou serviços, por isso a sua lealdade e a sua satisfação são importantes. O capital de clientes também é apresentado como capital relacional. Abrange as relações com o ambiente externo, especialmente clientes e fornecedores.

O capital estrutural compreende os ativos intangíveis relacionados com a estrutura e os processos de funcionamento interno e externo da organização que apoiam o capital humano, ou, tudo o que permanece na empresa quando os empregados vão para casa (CARDOSO;

ROLIM; FABEM, 2012). Representa a capacidade da empresa em transmitir e armazenar o conhecimento. Inclui fatores como a qualidade e o alcance dos sistemas informatizados, a imagem da empresa, os conceitos organizacionais e a documentação, além de itens as marcas, patentes, marcas registradas e direitos autorais (EDVINSSON; MALONE, 1998).

2.2 INDICADORES DE DESEMPENHO ECONÔMICO EVA® E MVA

Os indicadores econômicos estão relacionados com a geração de resultados nas empresas, por isso estão ligados diretamente a demonstração do resultado. Com base nos indicadores, a administração poderá acompanhar e avaliar os resultados obtidos e efetuar ações corretivas, quando necessárias.

Dentre os indicadores que podem revelar a situação econômica das empresas, citam-se o EVA® e o MVA. O *Economic Value Added* – EVA® ou Valor Econômico Agregado é uma medida de desempenho que avalia a rentabilidade de um investimento frente a outras opções de investimento, representando assim o custo da oportunidade do capital próprio. É um dos indicadores relacionados ao resultado econômico, sendo o lucro operacional obtido depois do pagamento de impostos menos o encargo sobre o capital, apropriado tanto para endividamento quanto para capital acionário (MARTINS; DINIZ; MIRANDA, 2012).

O Valor de Mercado Agregado (MVA) consiste no montante de riqueza criada ou destruída por uma empresa desde seu início. Ehrbar (1999) e Young e O’Byrne (2003) definem MVA, sucintamente, como o valor de mercado da empresa (incluindo o capital próprio e de terceiros) menos o capital total investido na empresa, ou seja, o valor bruto de mercado subtraindo-se o investimento acumulado de capital realizado até aquele momento. O valor que sobra é o valor presente líquido da empresa.

O MVA mede o valor acumulado em toda a trajetória de uma empresa até uma determinada data, enquanto o EVA® calcula a riqueza criada em determinado espaço de tempo, um ano por exemplo. O EVA® e o MVA, conforme Martins et al. (2001) também se relacionam com o uso eficaz dos recursos captados. Contudo, enquanto o segundo mede a percepção do mercado sobre os esforços realizados pelos gestores para gerar riqueza, o primeiro constitui-se de canal de comunicação, entre agentes internos e externos, do compromisso corporativo com diretrizes que agregam valor para os sócios, bem como dos resultados alcançados.

Para Ehrbar (1999), Young e O’Byrne (2003) e Assaf Neto (2012), a fórmula do MVA é: $MVA = \text{valor de mercado} - \text{capital investido}$. O capital investido corresponde a ativos operacionais – passivos operacionais, sendo os ativos e passivos operacionais todos os recursos necessários para o desenvolvimento das atividades no período.

O mais importante fator impulsionador de MVA, entretanto, é a gerência. Para Ehrbar (1999), o melhor caminho é gerenciar visando aumentos de EVA, pois este é a medida interna de desempenho mais estreitamente correlacionada ao MVA e oferece a indicação mais confiável se as ações gerenciais contribuirão para a riqueza dos acionistas e quanto isto representará.

2.3 ESTUDOS CORRELATOS

A temática que envolve o estudo do capital intelectual e sua representatividade nas organizações é ampla, sendo que diversos autores buscam evidenciar sua possível relação com os resultados econômicos da empresa, representados pelos indicadores de desempenho econômico.

Macagnan (2009) que identificou fatores que influenciam a extensão da evidência de informação voluntária, sobre os recursos intangíveis, de empresas listadas na Bolsa Espanhola. Utilizou para análise a técnica de mínimos quadrados ordinários, os resultados apontam que fatores como: o tamanho, o setor, o endividamento, o grau de internacionalização, os anos de existência e a diferença entre o preço da ação sobre o valor contábil da empresa explicam a maior extensão da evidência de informação de recursos intangíveis. Já, fatores tais como a rentabilidade, o grau de monopólio e o capital fluante da empresa, explicam a menor extensão da evidência dessas informações.

Godoy et al. (2012) abordaram o tema capital intelectual: uma ferramenta inovadora na busca por vantagens competitivas, com o objetivo de investigar a importância do Capital Intelectual como elemento de inovação nas organizações, evidenciando o impacto dos elementos que compõem o capital intelectual na performance organizacional. A população consistiu das empresas que receberam o Prêmio Qualidade RS, no ano de 2004. O resultado não permite descartar a afirmação de que o capital intelectual seja fonte de vantagem competitiva, verificando-se, entretanto, que para as empresas que receberam o Prêmio Gaúcho, o capital intelectual explica apenas uma pequena parte da performance organizacional.

Rezende, Ávila e Maia (2012), trataram da geração e gestão de valor por meio de métricas baseadas nas perspectivas do capital intelectual, sendo seu foco evidenciar se a geração de valor de mercado por empresas brasileiras é impactada pelos componentes do capital intelectual. Para tanto, a população do estudo constituiu-se de 95 empresas brasileiras de grande complexidade e repercussão, envolvendo as de Capital Aberto, as Maiores & Melhores, Estatais, Melhores para Trabalhar e as Mais Admiradas, levando-se em consideração sua performance entre os anos de 2002 e 2004, sendo selecionadas para amostra 37 que possuíam papéis negociados na bolsa de valores. Os resultados reforçaram a proposição de sintonia entre a percepção do valor sob o enfoque do mercado de capitais e a percepção da performance de múltiplas perspectivas por parte dos gestores.

Manganelli, Ott e Brasileiro (2013) investigaram a evidência de informações sobre capital intelectual nos Relatórios da Administração de 2011 de quinze empresas ganhadoras do XVI Prêmio – Troféu de Transparência 2012. Para coleta de informações utilizou os Relatórios da Administração divulgados na BM&FBovespa, e a base dos indicadores de capital intelectual usada foi proposta por Macagnan (2007). Os resultados apontam que as informações sobre a categoria capital estrutural são mais difundidas pelas companhias, seguidas das categorias capital humano e relacional, que se equivalem em termos percentuais. A maior quantidade de sentenças consta nos relatórios das companhias do nível de governança Novo Mercado da BM&FBovespa.

Coser, Morale e Selig (2013) aplicaram um questionário com empresas de software da Grande Florianópolis, um polo tecnológico com importância reconhecida nacional e internacionalmente. Constataram que o nível de capital humano é positivamente correlacionado com os níveis de capital estrutural e de capital relacional nos projetos, confirmando a teoria de que o capital intelectual gera valor para as organizações quando seus três elementos interagem e se desenvolvem mutuamente.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

As empresas selecionadas para o estudo integram as 150 melhores empresas para você trabalhar eleitas pela revista *Você S/A*, ano base 2013. A amostra da pesquisa configura-se como não probabilística tendo como critério de seleção, as demonstrações financeiras e complementares publicadas na BM&FBovespa referente ao período de 2012 e 2013. Foram

excluídas da amostra, as empresas do setor financeiro. Desta forma, atenderam aos critérios, 19 empresas. A Figura 1 apresenta a relação das empresas selecionadas. Na sequência, as variáveis da pesquisa nas Figuras 2 e 3.

Figura 1 - Amostra das empresas listadas na BM&FBovespa

Empresas listadas na Revista Exame e BM&FBovespa				
AES SUL	AMBEV	AMPLA	CEMAR	COELCE
COPASA	ECORODOVIAS	ELEKTRO	ELETROBRAS	EMBRAER
ETERNIT	FRAS-LE	GERDAU	LOJAS RENNEN	MAGAZ LUIZA
MILLENNIUM	RANDON	SÃO MARTINHO	WHIRLPOOL	

Fonte: dados da pesquisa.

Figura 2 - Indicadores de capital intelectual

Dimensão	Variável	Fatores	Fonte
Capital Intelectual		Indicadores	
	Capital Humano	1 Descrição das atividades de formação 2 Gastos em formação 3 Horas em atividade de formação 4 Política de contratação/recrutamento 5 Número de empregados 6 Renda por empregado 7 Pessoal segmentado por nível de ensino 8 Pessoal segmentado por gênero 9 Benefícios e programas sociais da empresa 10 Plano de carreira 11 Novas contratações de executivos 12 Formação dos altos executivos	Demonstrações Contábeis / Relatórios Complementares
	Capital Relacional	1 Imagem da marca 2 Novos clientes 3 Gastos de formação dos clientes 4 Medidas de satisfação do cliente - reclamações 5 Descrição da rede de provedores/fornecedores 6 Regras de política ambiental 7 Aprovação ou certificações ambientais 8 Gastos relacionados com o meio ambiente 9 Responsabilidade social 10 Gastos com projetos sociais 11 Capacidade de resposta (tempo de entrega dos produtos ou serviços)	Demonstrações Contábeis / Relatórios Complementares
	Capital Estrutural	1 Projetos ou produtos em desenvolvimento 2 Número de patentes ou licenças 3 Política, estratégia e/ou objetivo das atividades de P&D 4 Descrição e razões para os investimentos em tecnologias da informação 5 Descrição dos investimentos em hardware 6 Descrição dos investimentos em software	Demonstrações Contábeis / Relatórios Complementares

	7 Abertura de novos mercados 8 Quota de mercado 9 Alianças estratégicas 10 Pagamento de dividendos 11 Histórico das ações da empresa 12 Rentabilidade por ação 13 Trabalho em casa 14 História e evolução da empresa 15 Declaração da cultura organizacional 16 Sistemas de gestão e controle utilizados 17 Estrutura organizativa/organograma da empresa	
--	---	--

Fonte: adaptado de Macagnan (2007).

Figura 3 - Indicadores de desempenho econômico

Dimensões	Varáveis	Fórmulas	Operacional	Autores
Indicadores de Desempenho Econômico	EVA®	$EVA® \{ (NOPAT - (WACC \times CInv.)) \}$	Econômica/ Demonstrações Contábeis / Relatórios Complementares	Beuren, Hein e Cavassola (2007) Ehrbar (1999), Young e O'Byrne (2003), Assaf Neto (2012)
	MVA	$MVA = Val. Merc. - Cap. Inv.$		

Fonte: dados da pesquisa.

O cálculo do EVA compreende:

- Custo do capital próprio: reflete a expectativa de retorno por parte dos acionistas e corresponde a taxa de retorno exigida pelos investidores para investimentos em ações. O custo do capital próprio foi calculado pelo modelo CAPM. Nesse modelo, o custo do capital próprio é representado por K_e , e compõe-se dos seguintes elementos: R_f = taxa de retorno para investimento sem risco (*risk-free rate*) ou prêmio de liquidez; R_m = prêmio de risco, rentabilidade oferecida pelo mercado em sua totalidade e representada pela carteira de mercado; e β = coeficiente beta, medida de risco do ativo em relação ao risco sistemático da carteira de mercado (COSTA; COSTA; ALVIM, 2010; ASSAF NETO, 2012). A porcentagem utilizada para o R_m foi de 7,40% (taxa de referência, GONÇALVES JUNIOR et al., 2011) nos dois anos; taxas da poupança para R_f = 6,48 em 2012 e 6,37 em 2013.
- Custo do capital de terceiros: O custo do capital de terceiros é definido de acordo com os passivos onerosos identificados nos empréstimos e financiamentos da empresa.
- O WACC foi determinado pelo custo dos financiamentos próprios e de terceiros, ponderado pela participação destes no total do investimento realizado. A multiplicação do custo de cada forma de financiamento (próprio e de terceiros) pela porcentagem da estrutura de capital, somando-se os valores ponderados, deduzindo-se o valor da alíquota de imposto de renda, uma vez que as despesas financeiras são dedutíveis fiscalmente.
- Capital Investido no Negócio (CInv): O investimento corresponde ao somatório de todos os financiamentos, separados dos passivos não - onerosos de curto prazo,

como contas e salários a pagar, por exemplo, ou seja, o capital investido é a soma do patrimônio líquido (capital próprio) com os empréstimos e financiamentos, de curto e longo prazos (YOUNG; O'BYRNE, 2003).

- e) *Net Operating Profit After Taxes* (NOPAT): o custo total de capital foi obtido multiplicando-se o WACC pelo Investimento. O NOPAT foi coletado na base de dados da Economatica.
- f) Valor de Mercado (MVA) – Os valores de mercado e do capital investido foram coletados na base de dados Economatica.

Os dados foram analisados e interpretados de forma quantitativa, pela análise estatística não - paramétrica do Coeficiente de Correlação de *Spearman* (coeficiente *Rho*), sendo a correlação dos dados do estudo. A escolha do teste deve-se a distribuição dos dados da pesquisa em escalas ordinais ou nominais (não métricas), e por se tratar de uma amostra pequena (HAIR JR. *et al.*, 2007). Utilizou-se como instrumento o programa SPSS V. 17.0, que possibilitou, não somente a correlação, mas também a evidenciação da estatística descritiva e do nível de confiabilidade das matrizes do capital intelectual através do *Alfa de Cronbach*.

De acordo com Cooper (2003), o coeficiente de correlação é uma medida de intensidade da associação linear entre duas variáveis. Os valores do coeficiente de correlação estão sempre entre -1 e +1. Um valor +1 indica que as variáveis estão perfeitamente relacionadas em sentido de que, se uma cresce a outra também cresce, e -1 indica que as variáveis estão relacionadas em um sentido inverso, ou seja, enquanto uma cresce, a outra decresce. As variáveis dizem-se então correlacionadas positivamente ou correlacionadas negativamente (DOWNING; CLARK, 2011).

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

4.1 CONFIABILIDADE E ESTATÍSTICA DESCRITIVA DAS MATRIZES DE CAPITAL INTELECTUAL

Para obter o nível de confiabilidade aplicou-se o *Alfa de Cronbach*. A Tabela 1 apresenta os resultados.

Tabela 1 - Teste de confiabilidade das matrizes de Capital Intelectual

Matrizes de Capital Intelectual					
Capital Humano		Capital Relacional		Capital Estrutural	
2012	2013	2012	2013	2012	2013
0,766	0,766	0,760	0,760	0,762	0,761

Fonte: dados da pesquisa.

Constatou-se que todos os coeficientes das matrizes de capital intelectual (Humano, Relacional e Estrutural) ficaram acima de 0,7. Os resultados possibilitam inferir significância e os dados são confiáveis estatisticamente. A Tabela 2, apresenta a média, desvio padrão, mínimo e máximo dos indicadores de capital intelectual EVA® e MVA nos anos de 2012 e 2013.

Tabela 2 - Estatística descritiva das variáveis da pesquisa

	Ano	EVA®	MVA
Média	2012	-213.684	6.394.975
	2013	-172.031	6.623.949
Desvio Padrão	2012	3.428.289	60.324.713
	2013	2.910.099	56.613.683
Mínimo	2012	-12.122.052	-109.819.958
	2013	-10.172.771	-86.243.671
Máximo	2012	7.837.891	232.294.033
	2013	6.642.518	225.202.645

Fonte: dados pesquisa.

A média apresentou-se negativa em decorrência de algumas empresas apresentam saldos negativos nestes indicadores. Os saldos negativos indicam que a empresa não criou valor, pelo contrário, destruiu valor no período de análise. O desvio padrão mostrou-se elevado em virtude da disparidade de resultado econômico entre as empresas. Supõe que tais resultados decorrem do fato das empresas que integram a amostra apresentarem características diferentes em termos de porte e setores diferentes. Cabe ressaltar que não foi possível subdividi-las em subgrupos para realização da estatística descritiva em decorrência do baixo número de empresas, assim como, uma quantidade de empresas que compartilhassem as mesmas características. Os valores mínimos e máximos evidenciam, de modo geral, o pior e o melhor resultado dos indicadores. Na comparação entre 2012 e 2013 percebe-se que o valor mínimo melhorou e o valor máximo apresentou queda.

4.2 FREQUÊNCIA DE EVIDENCIAÇÃO DOS INDICADORES DE CAPITAL INTELECTUAL

Na Tabela 3 a frequência de evidenciação dos indicadores de capital intelectual nos anos de 2012 e 2013.

Tabela 3 - Frequência de evidenciação dos indicadores de Capital Intelectual

Matrizes do Capital Intelectual		2012 %	2013%
Matriz 1- Indicadores de Capital Humano			
1	Descrição das atividades de formação desenvolvidas	47,37	47,37
2	Gastos em formação	68,42	68,42
3	Horas em atividade de formação	52,63	52,63
4	Política de contratação/recrutamento	0,00	0,00
5	Número de empregados	94,74	100,00
6	Renda por empregado	0,00	0,00
7	Pessoal segmentado por nível de ensino	0,00	0,00
8	Pessoal segmentado por gênero	0,00	0,00
9	Benefícios e programas sociais da empresa	100,00	100,00
10	Plano de carreira	0,00	0,00
11	Novas contratações de executivos	5,26	5,26
12	Formação dos altos executivos	5,26	5,26
Matriz 2- Indicadores de Capital Relacional			
1	Imagem da marca	100,00	100,00
2	Novos clientes do exercício	89,47	89,47
3	Gastos de formação dos clientes	0,00	0,00

4	Medidas de satisfação do cliente (reclamações ou outros)	21,05	21,05
5	Descrição da rede de provedores/fornecedores	68,42	68,42
6	Regras de política ambiental	89,47	89,47
7	Aprovação ou certificações ambientais	89,47	89,47
8	Gastos relacionados com o meio ambiente	42,11	42,11
9	Responsabilidade social	100,00	100,00
10	Gastos com projetos sociais	42,11	42,11
11	Capacidade de resposta (tempo de entrega dos produtos ou serviços)	10,53	10,53
Matriz 3- Indicadores de Capital Estrutural			
1	Projetos ou produtos em desenvolvimento	84,21	84,21
2	Número de patentes ou licenças	52,63	52,63
3	Política, estratégia e/ou objetivos das atividades de P&D	100,00	100,00
4	Descrição e razões para os investimentos em tecnologias da informação	94,74	100,00
5	Descrição dos investimentos em hardware	94,74	94,74
6	Descrição dos investimentos em software	89,47	94,74
7	Abertura de novos mercados	21,05	15,79
8	Quota de mercado	63,16	57,89
9	Alianças estratégicas	57,89	57,89
10	Pagamento de dividendos	100,00	100,00
11	Histórico das ações da empresa	100,00	100,00
12	Rentabilidade por ação	89,47	100,00
13	Trabalho em casa	10,53	0,00
14	História e evolução da empresa	100,00	100,00
15	Declaração da cultura organizacional	100,00	100,00
16	Sistemas de gestão e controle utilizados	100,00	100,00
17	Estrutura organizativa/organograma da empresa	94,74	94,74

Fonte: dados da pesquisa.

Conforme exposto na Tabela 3, dentre as três matrizes que compõem o capital intelectual, verificou-se que os itens relativos ao capital humano são os que menos apresentam frequência de evidenciação nas empresas, correspondendo a 32%. Há inclusive neste fator maior dificuldade de avaliar a existência ou não da evidenciação dos indicadores, pois é algo subjetivo muitas vezes, que demanda interpretação e avaliação aprofundada no momento da coleta dos dados. Deve-se também ao fato de não haver uma regra específica para a apresentação destes indicadores, sendo que cada empresa possui uma metodologia para apresentar tais dados.

Em contrapartida, os elementos do capital estrutural foram os mais evidenciados, correspondendo a 79%. O resultado pode ser comparado ao evidenciado por Ott (2013), baseando-se também na taxonomia proposta por Macagnan (2007), constatou que as informações sobre a categoria capital estrutural são mais difundidas pelas companhias. Tal achado pressupõe que tal frequência pode indicar processos de funcionamento interno e externo vinculados aos ativos intangíveis.

Ressalta-se que para Ott (2013) as categorias do capital humano e relacional se equivaleram em termos percentuais, ao contrário do presente estudo, em que a média de evidenciação dos indicadores de capital relacional foi de aproximadamente 59%, ficando intermediária entre as outras duas categorias de indicadores.

No indicador de capital humano: renda por empregado; nível de ensino; gênero; política de contratação/recrutamento e plano de carreira não foram evidenciados em nenhuma das 19 empresas da amostra em 2012 e 2013. Já os indicadores: número de empregados e benefícios e programas sociais da empresa foram os mais evidenciados, sendo que o número de

empregados não foi evidenciado por uma empresa no ano de 2012. Já em 2013, frequência de 100%. Acredita-se que a empresa tem interesse em divulgar os benefícios pagos a empregados, como forma de demonstrar mais claramente seu papel social com os funcionários.

Na matriz do capital relacional, o indicador: gastos de formação dos clientes, não foi evidenciado em nenhuma das empresas, o que pode ter relação com uma possível dificuldade de estimar monetariamente tais gastos. Enquanto os indicadores: imagem da marca e responsabilidade social obtiveram frequência de 100%, demonstrando interesse das empresas em evidenciar informações sobre o status de sua marca, bem como a questão social, que sempre ganha enfoque, pois constitui também uma forma de publicidade das empresas e contribui para a melhoria de sua imagem perante a sociedade.

Dos indicadores de capital estrutural, a menor frequência recaiu sobre a divulgação do trabalho em casa, pois este fator praticamente não faz parte da cultura das empresas brasileiras, e pode também estar relacionado com o tipo de atividade, objeto social. Pode-se verificar que a maioria das empresas tem como padrão mencionar em seus relatórios anuais dados como os investimentos realizados, e previsão de investimentos futuros, assim como os pagamentos dos dividendos, lucro por ação, histórico da empresa.

4 CORRELAÇÃO ENTRE OS INDICADORES DE CAPITAL INTELECTUAL E OS INDICADORES DE DESEMPENHO ECONÔMICO

A interpretação das matrizes de correlação consiste na análise cruzada da dimensão do capital intelectual, subdividido em três matrizes: capital humano, capital relacional e capital estrutural, com os indicadores de desempenho econômico, representados pelas variáveis EVA® e MVA.

O coeficiente de correlação de *Spearman* tipicamente resulta em um coeficiente mais baixo que os outros coeficientes de correlação, mas pode ser considerado um método estatístico mais conservador (HAIR Jr. *et al.*, 2007).

De acordo com Cooper (2003) a correlação Rô de *Spearman* é uma medida ordinal popular, mais amplamente usada. A Rô correlaciona a classificação entre duas variáveis ordenadas, é considerada uma forma especial de correlação de momento. O coeficiente Rô de Spearman varia entre -1 e 1. Quanto mais próximo estiver destes extremos, maior será a associação entre as variáveis. O sinal negativo da correlação significa que as variáveis variam em sentido contrário, isto é, as categorias mais elevadas de uma variável estão associadas a categorias mais baixas da outra variável.

A fim de verificar a relação entre dos indicadores de capital intelectual – humano, relacional e estrutural e os indicadores de desempenho econômico – EVA® e MVA, das melhores empresas para se trabalhar eleitas pela revista Você S/A 2013, que fazem parte da amostra do estudo, e desta forma atender aos objetivos iniciais propostos, na Tabela 7 evidencia-se a correlação dos indicadores do estudo no ano de 2012.

Tabela 4 - Correlação Rô de Spearman dos indicadores

Rô de Spearman		EVA	MVA	Capital Humano	Capital Relacional	Capital Estrutural	
Desempenho Econômico	EVA	Correlações de coeficiente	1,000				
		Sig. (2 extremidades)					
	MVA	Correlações de coeficiente	,116	1,000			
		Sig. (2 extremidades)	,637				
Capital Intelectual	Capital Humano	Correlações de coeficiente	-,174	-,186	1,000		
		Sig. (2 extremidades)	,476	,446			
	Capital Relacional	Correlações de coeficiente	,283	,108	,258	1,000	
		Sig. (2 extremidades)	,240	,661	,286		
	Capital Estrutural	Correlações de coeficiente	,200	,268	-,023	,068	1,000
		Sig. (2 extremidades)	,411	,267	,927	,783	

Fonte: dados da pesquisa.

Destaca-se que no ano de 2012, as matrizes do capital estrutural e do capital relacional obtiveram dois coeficientes positivos em relação aos indicadores de desempenho econômico EVA® e MVA, enquanto a matriz do capital humano apresentou dois coeficientes negativos em relação aos mesmos indicadores.

Salienta-se que na matriz do capital estrutural, os indicadores mais representativos em termos de sentenças divulgadas são: políticas, estratégias e objetivos das atividades de P&D; histórico das ações da empresa; pagamentos de dividendos; história e evolução da empresa; cultura organizacional e sistemas de gestão e controle utilizados. Na matriz do capital relacional se destacam sentenças sobre a imagem da marca, regras de política ambiental e responsabilidade social. Na matriz do capital humano as variáveis com maior evidenciação de sentenças são: número de empregados; benefícios e programas sociais da empresa.

A correlação Rô de Spearman do capital estrutural e do capital relacional com o indicador do EVA® e do MVA foi positiva no ano de 2012, afirmando que a evidenciação dessas variáveis dentro das empresas caracterizaria o crescimento corporativo e a criação de valor, conforme exposto por Mouritsen (1998). As correlações negativas entre os indicadores de desempenho econômico e os indicadores de capital humano e estrutural, indicam que as variáveis andam em lados opostos, ou seja, são inversamente proporcionais. Porém destaca-se que o coeficiente de significância em ambos os casos não é confiável, impossibilitando manter as afirmações de existência ou inexistência de correlação.

Ao evidenciar os índices de correlação positivos dos indicadores de capital intelectual podemos destacar que o capital relacional em relação ao EVA® obteve coeficiente de correlação de 0,283, porém apresenta um coeficiente de significância baixo (0,240), assim como o capital estrutural que obteve correlação positiva (0,200), mas seu coeficiente de significância também é considerado baixo (0,411).

Em relação ao MVA, os indicadores de capital estrutural obtiveram melhor coeficiente de correlação (0,268) do que os de capital relacional com índice de 0,108, porém ambos apresentaram baixo nível de significância da evidenciação dos resultados econômicos da empresa, sendo de 0,661 e 0,267, respectivamente.

A matriz do capital humano obteve coeficientes negativos tanto na correlação do indicador de desempenho econômico EVA® (-0,174) como para o MVA (-0,186), demonstrando que os indicadores andam em lados opostos, então o crescimento corporativo e a criação de valor dos indicadores de desempenho econômico não teriam correlação no ano de 2012. Porém, como os coeficientes de significância (0,476 e 0,446, respectivamente) não foram considerados bons, não se pode fazer tal afirmação. Este resultado pode ter sido afetado pela baixa frequência de evidenciação dos indicadores de capital nas empresas do estudo (32%), e também pela apresentação de valores negativos de EVA® e MVA em algumas empresas.

Em análise da correlação das matrizes do capital intelectual com os indicadores de desempenho econômico no ano de 2012, verificou-se a apresentação de índices de significância ruins. Dessa forma, pode-se afirmar que através dos resultados analisados no ano de 2012 a frequência de evidenciação dos indicadores de capital intelectual com os resultados em valores dos indicadores de desempenho econômico, especificamente o EVA® e o MVA não obtiveram índices de correlação considerados significantes, afirmando que o desempenho econômico das empresas da amostra teve baixa correlação com a frequência de evidenciação dos indicadores de capital intelectual.

Assim sendo, os coeficientes gerados na correlação entre as variáveis representam uma fraca relação (menos de 30%) dos indicadores de capital intelectual com os indicadores de desempenho econômico no ano de 2012, pois a significância obtida não foi representativa (COOPER, 2003; DOWNING; CLARK, 2011).

A Tabela 5 demonstra a correlação Rô de Spearman dos indicadores capital intelectual com os indicadores de desempenho econômico referente 2013.

Tabela 5 - Correlação Rô de Spearman dos indicadores

Rô de Spearman			EVA	MVA	Capital Humano	Capital Relacional	Capital Estrutural
Desempenho Econômico	EVA	Correlação de coeficientes	1,000				
		Sig. (2 extremidades)					
	MVA	Correlação de coeficientes	-,037	1,000			
		Sig. (2 extremidades)	,881				
Capital Intelectual	Capital Humano	Correlação de coeficientes	-,171	-,298	1,000		
		Sig. (2 extremidades)	,485	,216			
	Capital Relacional	Correlação de coeficientes	,200	,008	,258	1,000	
		Sig. (2 extremidades)	,413	,973	,286		
	Capital Estrutural	Correlação de coeficientes	,319	,181	-,023	,068	1,000
		Sig. (2 extremidades)	,183	,458	,927	,783	

Fonte: dados da pesquisa.

Pode-se destacar que no ano de 2013, assim como em 2012, as matrizes de capital estrutural e capital relacional obtiveram dois coeficientes de correlação positivos em relação ao EVA® e ao MVA. No entanto, a matriz de capital humano apresentou duas correlações de coeficiente negativo em relação aos mesmos indicadores. Vale salientar, que na categoria capital estrutural, os indicadores mais representativos em termos de sentenças divulgadas são *políticas, estratégias e objetivos das atividades de P&D; descrição e razões para os*

investimentos em tecnologias da informação; histórico das ações da empresa; pagamentos de dividendos; história e evolução da empresa; cultura organizacional e sistemas de gestão e controle utilizados. Na matriz do capital relacional se destacam sentenças sobre a imagem da marca, novos clientes no exercício; regras de política ambiental e responsabilidade social. Na categoria capital humano as variáveis com maior evidência de sentenças são o número de empregados; gastos em formação; benefícios e programas sociais da empresa.

A correlação Rô de Spearman do capital estrutural e capital relacional com o EVA® e do MVA apresentou resultados positivos no ano de 2013. A evidência das variáveis caracteriza o crescimento corporativo e a criação de valor, conforme exposto por Mouritsen (1998). Ao contrário das correlações negativas entre os indicadores de desempenho econômico e os indicadores de capital humano e estrutural indicam que as variáveis percorrem lados opostos, ou seja, são inversamente proporcionais. Assim como em 2012, o coeficiente de significância em ambos os casos não foi significativo.

Destaca-se que o capital relacional em relação ao EVA® obteve coeficiente de correlação positivo de 0,20, porém apresenta um nível considerado baixo do coeficiente de significância (0,41), assim como o capital estrutural que obteve correlação positiva de 0,319, contudo, superior em comparação com o ano de 2012, porém seu coeficiente de significância continua sendo considerado baixo (0,18). Em relação ao MVA, a matriz de capital estrutural obteve melhor coeficiente de correlação 0,18 que o capital relacional com índice de 0,008, porém os dois resultados da correlação são considerados baixos em relação ao nível de significância da evidência dos resultados econômicos da empresa, sendo 0,973 e 0,458, respectivamente.

A matriz de capital humano obteve coeficientes negativos tanto para o indicador de desempenho econômico EVA® (-0,171) como para o MVA (-0,298), demonstrando que os indicadores andam em lados opostos, de maneira inversa. Porém, os coeficientes não apresentaram significância (0,485 e 0,216, respectivamente).

Na análise da correlação das matrizes do capital intelectual com os indicadores de desempenho econômico no ano de 2013, assim como em 2012, o nível de significância foi baixo. Dessa forma, pode-se afirmar com base nos resultados, que no ano de 2013 a frequência de evidência dos indicadores de capital intelectual com os resultados em valores dos indicadores de desempenho econômico, especificamente o EVA® e o MVA não obtiveram índices de correlação considerados significantes, demonstrando que o desempenho econômico das empresas da amostra teve baixa correlação com a frequência de evidência dos indicadores de capital intelectual.

Assim sendo, os coeficientes encontrados na correlação entre as variáveis representam uma fraca relação dos indicadores de capital intelectual com os indicadores de desempenho econômico no ano de 2012, pois a significância obtida não foi representativa, conforme Cooper (2003) e Downing e Clark (2011).

Silva et al. (2013) também verificaram a existência de relação entre recursos intangíveis e o desempenho econômico-financeiro das empresas, através do método de regressão por mínimos quadrados ordinários, com dados em painel. Os resultados da análise foram significativos, porém nenhuma variável apresentou correlação elevada, indicando não existência de multicolinearidade nos modelos. Ressalta-se que além de utilizar método de pesquisa diferenciado, as variáveis também não foram as mesmas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo avaliar a frequência de divulgação dos indicadores de capital intelectual e sua relação com os indicadores de desempenho econômico das Melhores Empresas para Você Trabalhar, ano base 2013. A amostra integrou 19 empresas. Para compor a base de dados consultaram-se informações nas demonstrações financeiras e complementares das empresas pesquisadas referente ao período de 2012 e 2013.

Em relação à verificação das variáveis que integram o capital intelectual, utilizou-se como base para este estudo a matriz proposta por Macagnan (2007), que classifica o capital intelectual em três categorias: capital humano com 12 indicadores, capital relacional com 11 indicadores e capital estrutural com 17 indicadores.

Constatou-se que os itens relativos ao capital humano são os que menos apresentam frequência de evidenciação nas empresas (32%). Em contrapartida, os elementos do capital estrutural foram os mais evidenciados (79%). Por fim, a média de evidenciação dos indicadores de capital relacional foi de aproximadamente 59%, resultado intermediário entre os outros dois grupos de indicadores.

Quanto a relação dos indicadores de capital intelectual com os indicadores de desempenho econômico, constatou-se que o EVA® e o MVA não obteve índices de correlação considerados significantes, demonstrando que o desempenho econômico das empresas da amostra teve baixa correlação com a frequência de evidenciação dos indicadores de capital intelectual.

Ressalta-se que as empresas utilizadas na amostra apresentaram elevada disparidade nos indicadores, sendo que este fator pode ter prejudicado os resultados estatísticos. Seria relevante para futuros estudos, ampliar a amostra de empresas em anos, o que permitiria avaliar a variação das variáveis. Assim como, buscar entender as especificidades e o nível de evidenciação dos fatores que explicam o comportamento dos gestores com relação as variáveis e os recursos intangíveis.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, M. T. P. **Capital intelectual**. São Paulo: Atlas, 2000.

ANTUNES, M. T. P.; CÉSAR, A. M. R. V. C. A gestão do capital humano sob o enfoque contábil - um fator de competitividade empresarial. **Revista de Economia & Relações Internacionais**, São Paulo: FAAP, v. 6, n. 11, p. 5-25, jul. 2007.

ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Séries temporais**. Disponível em: <http://www.bancocentral.gov.br>. Acesso em 15 abr. 2014.

BEUREN, I. M.; HEIN, N.; CAVASSOLA, J. A. Participação de mercado e criação de valor: um estudo de empresas do varejo automobilístico em Santa Catarina. **RAC Eletrônica**, Rio de Janeiro: ANPAD, v. 1, n. 3, p. 14-34, set./dez. 2007.

BM&FBOVESPA. Empresas Listadas. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/BuscaEmpresaListada.aspx?idioma=pt-br>>. Acesso em: 25 abr. 2014.

BROOKING, A. **Intellectual Capital: core asset for the third millennium enterprise**. Boston: Thomson Publishing Inc, 1996.

CARDOSO, D. R.; ROLIM, L.A. de S.; FABEM, M.A. Capital intelectual – o desafio da contabilidade na era do conhecimento. In: CONGRESSO USP CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 7., 2012, São Paulo. **Anais eletrônicos...** São Paulo: 2012.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2003.

COSER, A.; MORALES, A. B. T.; SELIG, P.M. A influência do capital intelectual sobre a performance dos projetos de software. **Perspectivas em Gestão & Conhecimento**, v. 3, n. 2, p. 196-217, 2013.

COSTA, V. L.A. **Práticas de Gestão nas Organizações: a percepção dos gestores sobre a importância do Capital Intelectual no contexto estratégico da empresa**. 2009. 140 p. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) -Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP, São Paulo, 2009.

COSTA, L.G. T. A.; COSTA, L.R.T. A.; ALVIM, M. A. **Valuation: manual de avaliação e reestruturação econômica de empresas**. São Paulo: Atlas, 2010.

CUNHA, J. V. A. da. **Doutores em Ciências Contábeis da FEA/USP: análise sob a óptica da teoria do capital humano**. 2007. 261 p. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

CUNHA, M. F.; MARTINS, E.; ASSAF NETO, A. A Finalidade da Avaliação de Empresas, no Brasil, Apresenta Viés? Evidências empíricas sob o ponto de vista do desempenho econômico-financeiro. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 23, n. 3, p. 15-47, 2013.

DOWNING, D.; CLARK, J. **Estatística aplicada**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

EDVINSSON, L.; MALONE, M.S. **Capital intelectual: descobrindo o valor real de sua empresa pela identificação de seus valores internos**. São Paulo: Makron Books, 1998.

EHRBAR, A. **EVA - valor econômico agregado: a verdadeira chave para criação de riqueza**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

GONÇALVES JUNIOR, W.; ROCHMAN, R. R.; EID, W.; CHALELA, L.R. Estimando o prêmio de Mercado brasileiro. **RAC**, v. 15, n. 5, art. 8, pp. 931-954, Set./Out. 2011.

HAIR JR, J. F. et al. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2007.

MACAGNAN, C. B. **Condicionantes e implicación de revelar activos intangibles**. 2007. Tese (Doctorado en Creación, Estrategia y Gestion de Empresas) – Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra, 2007.

MACAGNAN, C.B. Evidenciação voluntária: fatores explicativos da extensão da informação sobre recursos intangíveis. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo: USP, v. 20, n. 50, p. 46-61, maio/ago. 2009.

MANGANIELI, M. T.de M.; OTT, E.; BRASILEIRO, G. de A. Evidenciação de Capital Intelectual: um estudo em empresas ganhadoras do Prêmio Troféu Transparência. In: CONGRESSO USP CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 13., 2013, São Paulo. **Anais eletrônicos...** São Paulo, 2013.

MARIZ-PÉREZ, R. M.; TEIJEIRO-ALVAREZ, M. M.; GARCÍA-ALVAREZ, M. T. The relevance of human capital as a driver for innovation. **Cuadernos de economia**, v. 35, n. 98, p. 68-76, 2012.

MARTINS, E.; DINIZ, J. A.; MIRANDA, G. J. **Análise avançada das demonstrações contábeis: uma abordagem crítica**. São Paulo: Atlas, 2012.

MARTINS, E. et al. Custo de oportunidade, custo de capital, juros sobre o capital próprio, EVA e MVA. In: MARTINS, Elizeu; SILVA, Paulo Roberto da (org.). **Avaliação de Empresas: da mensuração contábil à econômica**. São Paulo: Atlas, 2001. cap. 4, p. 239-405.

MOURITSEN, J. Driving growth. Economic Value Added versus Intellectual Capital. **Management Accounting Research**, v. 9, p. 461-482, 1998.

REZENDE, J. F. de C.; ÁVILA, M.; MAIA, R. S. Geração e gestão do valor por meio de métricas baseadas nas perspectivas do capital intelectual. **Revista de Administração (RAUSP)**, São Paulo: USP, v. 47, n. 1, p. 51-67, jan./mar. 2012.

SILVA, J. I. da et al. Capital Humano e o desempenho econômico-financeiro de empresas brasileiras do setor elétrico. **Advances in Scientific and Applied Accounting (ASAA)**, São Paulo: ANPCONT, v. 6, n. 1, p. 31-48, 2013.

STEWART, T. A. **Capital intelectual: A nova vantagem competitiva das empresas**. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

SUBRAMANIAM, M.; YOUNDT, M. A. The influence of intellectual capital on the types of innovative capabilities. **Academy of Management Journal**, v. 48, n. 3, p. 450-463, 2005.

YOUNG, S. D.; O'BYRNE, S. F. **EVA e gestão baseada em valor: guia prático para implementação**. Porto Alegre: Bookman, 2003.