

Capital Intelectual: Seu Entendimento e seus Impactos no Desempenho de Grandes Empresas Brasileiras

Autoria: Maria Thereza Pompa Antunes, Eliseu Martins

Resumo

O tema Capital Intelectual emerge na sociedade atual suscitando a discussão sobre a sua relevância para a riqueza das organizações. Admite-se o conhecimento como um recurso econômico que impõe novos paradigmas na forma de valorização do ser humano e na forma de avaliação das empresas, pois esse conhecimento tem produzido benefícios intangíveis que alteram seu valor. A esse conjunto de elementos intangíveis denominou-se Capital Intelectual (CI). Este estudo objetivou verificar se o entendimento do conceito de Capital Intelectual, por parte dos gestores de grandes empresas brasileiras, influencia o desempenho econômico-financeiro dessas empresas. A pesquisa, do tipo exploratória e descritiva, está baseada numa amostra composta por 30 empresas dos ramos da indústria, comércio e serviços. Os dados foram tratados por meio dos métodos Qualitativo (Análise de Conteúdo) e Quantitativo (Análise de Cluster e Análise de Correlação/Associação). O estudo permitiu concluir que os gestores possuem o entendimento do conceito de CI semelhante ao conceito exposto na literatura, realizam investimentos nos elementos que identificam o CI e que o entendimento do conceito influenciou indiretamente o desempenho das empresas por meio das ações de investimentos realizados no elemento humano das organizações.

INTRODUÇÃO

A valorização do conceito de Capital Intelectual emerge em um momento histórico singular pelo qual gradativamente veio caminhando a economia mundial, que ora culmina em uma sociedade em que o conhecimento é mais explicitamente entendido como recurso econômico, juntando-se aos demais recursos tradicionalmente citados: terra, capital e trabalho (TOFFLER, 1980; 1982; DRUCKER, 1993; McGEE e PRUSAK, 1994; SVEIBY, 1998; STEWART, 2001).

Segundo Brooking (1996), nas organizações empresariais a materialização da aplicação desse recurso, mais as tecnologias disponíveis, empregadas para garantir a sua continuidade, produz benefícios intangíveis que lhes agregam valor impactando, sobremaneira, nas suas atividades, estruturas gerenciais e desempenho. A esse conjunto de elementos intangíveis tem-se dado o nome de Capital Intelectual.

Nas “organizações do conhecimento”, assim denominadas aquelas que são caracterizadas por “possuírem poucos ativos tangíveis sendo os seus ativos intangíveis muito mais valiosos do que seus ativos tangíveis”, segundo Sveiby (1998, p. 24), os ativos tangíveis contribuem muito menos para o valor de seu produto ou serviço final do que os ativos intangíveis (STEWART, 1998).

A superioridade em termos de quantidade de elementos intangíveis se deve à dependência do recurso do conhecimento e, mais, das habilidades do corpo funcional necessárias para operar em um ambiente altamente competitivo que requer inovações constantes (BROOKING, 1996; STEWART, 1998, SVEIBY, 1998).

Citam-se essas empresas como as de alta tecnologia (HOPE e HOPE, 2000), outros enfatizam as empresas prestadoras de serviços (QUINN, 1992; SVEIBY, 1998), mas, segundo Stewart (1998, p. 17), Sveiby (1998, p.6), Kaplan e Norton (1997, p. 3) e Lev (2004, p.109), atualmente é muito difícil encontrar um único setor, empresa ou organização de qualquer espécie que não tenha passado a fazer uso intensivo da informação e que não tenha se tornado dependente do conhecimento como fonte de atração para consumidores e clientes e da tecnologia da informação como instrumento gerencial.

Em função disso, alguns autores afirmam com veemência que os investimentos em Capital Intelectual trazem a elas retornos positivos a longo prazo, segundo se pode observar em Sveiby (1998), Edvinsson e Malone, (1998), Stewart, (1998), Roos, Roos, Edvinsson e Dragonetti, (1997), Caddy, (2002) e Lev (2001; 2003 e 2004), dentre outros.

Entretanto, pode-se verificar por meio da literatura desenvolvida sobre o tema que não há uma unanimidade quanto ao conceito de Capital Intelectual, nem mesmo em relação aos elementos que o compõem. Observa-se o Capital Intelectual associado à capacidade humana de pensar e de gerar conhecimento, mas também à marca, à liderança tecnológica, à qualidade de produtos, aos clientes, ao *market share* (BROOKING, 1996, STEWART, 1998 e 2001; LEV, 2001, 2003 e 2004, EDVINSSONE MALONE, 1998). Da mesma forma, encontra-se o Capital Intelectual identificado ao conhecimento, à capacidade de aprendizagem organizacional e à gestão de recursos humanos (MOURITSEN, BUKH, LARSEN e JOHASEN, 2002 e FLEURY e OLIVEIRA JUNIOR, 2001).

Embora sem ainda um consenso sobre a sua conceituação, ou mesmo quanto à sua denominação e entendimento, muitos estudos em Administração de Empresas, em Economia Institucional e áreas afins (entre elas a Contabilidade) vêm sendo realizados com enfoques diferenciados, mas objetivando tratar o conhecimento como recurso econômico nas organizações, dentro de suas variações, motivados pela premissa de que contribuem para a melhoria de seus desempenhos.

Os estudos sugerem, também, que os gestores devem contemplar em seus modelos de gestão os elementos intangíveis a fim de otimizar as suas aplicações e de beneficiarem-se das suas conseqüências, obtendo condições para que atuem de forma competitiva num mundo de constantes e cada vez mais rápidas alterações.

Em linhas gerais, pode-se observar que esses estudos caminham sob duas vertentes. Uma que aborda o conhecimento organizacional visando otimizá-lo por meio da gestão de pessoas que são as detentoras do conhecimento, conforme se pode observar em Fleury e Fleury, (2000); Dutra, (2001); Nonaka e Takeuchi, (1997); Oliveira Jr., (2001); Ruas, (2001) e Terra, (2001).

A outra vertente aborda o conhecimento visando à identificação e mensuração objetivas dos resultados gerados pela aplicação do conhecimento e, também, sob o aspecto gerencial, o desenvolvimento de modelos de gestão que visam à sua gestão e capitalização, seja por meio da utilização da expressão Capital Intelectual, da expressão Elementos Intangíveis ou, ainda, Ativos Intangíveis (BONTIS, 2001; BROOKING, 1996; CADDY, 2002; CRAWFORD, 1994; EDVINSSON e MALONE, 1998; JOHNSON e KAPLAN, 1996; SVEIBY, 1998; LEV, 2001; 2003 e 2004).

Em função do crescimento da importância dos elementos intangíveis para as organizações, Lev (2001) considera que mudanças nas estruturas e no foco das estratégias das organizações devem ser consideradas a fim de contemplar a existência desses elementos intangíveis.

Nesse contexto, é de se questionar se o fato de estar-se vivendo em uma sociedade baseada no conhecimento, em que esse recurso passa a ter fundamental importância para a sobrevivência das organizações, significa necessariamente que seus gestores têm essa percepção e a aplicam na busca de um diferencial competitivo, pois se entende que somente se assim o for se poderá avaliar a contribuição desses elementos para o desempenho econômico-financeiro das empresas, medida por meio de alguma das metodologias de avaliação de desempenho empresarial disponíveis na literatura.

Questão de pesquisa

O breve cenário exposto motivou a seguinte questão de pesquisa: o entendimento do conceito de Capital Intelectual, por parte dos gestores, influencia o desempenho e está

refletido, de alguma forma, nas medidas de desempenho econômico-financeiro de grandes empresas brasileiras?

Objetivo da pesquisa

Como objetivo principal, buscou-se estudar as relações existentes entre o entendimento do conceito de Capital Intelectual, por parte dos gestores, e o desempenho das empresas, de forma a verificar se as medidas de desempenho atualmente existentes permitem captar os efeitos dos investimentos nos elementos que compõem o Capital Intelectual.

Especificamente, pretendeu-se:

- Identificar os elementos que os gestores investem a título de Capital Intelectual.
- Identificar o nível de entendimento do conceito de Capital Intelectual que os gestores possuem em relação ao conceito exposto na literatura.
- Verificar se o desempenho empresarial obtido reflete o entendimento do conceito por parte de seus gestores.

BREVE REFERENCIAL TEÓRICO

Avaliação de Desempenho

O tema avaliação de desempenho empresarial apresenta grande complexidade dada a abrangência de seu conceito. Tal abrangência é resultante das diferentes abordagens existentes, do foco e das metodologias que são utilizados em função do objetivo por parte do interessado no processo de avaliação.

Damodaran (2001) observa que a avaliação não é a ciência que alguns dos seus proponentes dizem ser, nem a busca objetiva por valor verdadeiro que os idealistas gostariam que se tornasse, pois os modelos utilizados podem ser quantitativos, mas os dados de entrada podem deixar margem suficiente para julgamentos subjetivos.

No processo de avaliação é importante definir-se o foco, de modo a definir-se, também, a fonte de indicadores ou metodologias mais adequadas.

Em relação ao foco da avaliação, tem-se a avaliação para fins de desempenho interno gerencial e a avaliação da empresa em sua totalidade realizada por um observador externo, ou seja, aquele que terá acesso apenas às informações divulgadas pelas organizações, enfim, informações padronizadas.

Com relação à metodologia de avaliação, pode-se diferenciar as metodologias tradicionais, por assim denominar aquelas cujas informações são oriundas das Demonstrações Contábeis (avaliação por indicadores de rentabilidade, liquidez e endividamento) e as metodologias concentradas no valor (EVA, MVA, Valor de Mercado das Ações, SVA, CVA, TSR)¹. Essas surgiram com a finalidade de suprir as deficiências apresentadas sobre o lucro (Rappaport, 1998 e Assaf Neto, 2003) e são orientadas para a maximização do valor da empresa expressando a adequada criação de riqueza por um empreendimento, segundo observa Martins (2001).

Para fins deste estudo, os avaliadores externos (ou usuários externos das informações contábeis) são o foco, e as duas metodologias são contempladas, pois entende-se que por maiores que sejam as críticas feitas às informações disponibilizadas por meio das Demonstrações Contábeis, ainda é por meio delas que os investidores e analistas financeiros balizam seus julgamentos ou, pelo menos, como observa Martins (2001, p.265) “iniciam o processo de avaliação”.

Capital Intelectual

O tema Capital Intelectual é considerado recente e ainda pouco explorado conforme observam Stewart, (1994); Roos, Roos, Edvinsson e Dragonetti (1997) e Antunes, (2004).

Dentre os estudos realizados que visaram mensurar, objetivamente, o valor do Capital Intelectual, pode-se destacar a “Fórmula de Mensuração do Capital Intelectual da Skandia”, desenvolvida por Edvinsson e Malone (1998, p.166), cujo valor do Capital Intelectual é o produto entre o valor monetário investido nos elementos do Capital Intelectual e o coeficiente de eficiência relativo ao investimento realizado. Tem-se, também, o *Intangibles-Driven-Earnings* desenvolvido por Lev (2004) que, em linhas gerais, capta a percepção do mercado sobre os elementos intangíveis da organização ao comparar seu valor de mercado ao valor projetado de Capital Intelectual, gerado a partir do Resultado Operacional Bruto e da Rentabilidade do Ativo.

Entretanto, verifica-se que a metodologia mais comumente citada na literatura é a da equação que identifica o valor do Capital Intelectual como a diferença entre o valor de mercado da empresa e o valor contábil do seu patrimônio líquido (STEWART, 1998; SVEIBY, 1998; ROOS, ROOS, EDVINSSON e DRAGONETTI, 1997; CADDY, 2002 e HOPE e HOPE, 2000)

Essa metodologia recebe muitas críticas, pois, embora seja sustentada pela premissa de que a capacidade de geração de receitas e dividendos da empresa, refletida no valor de mercado, reside na utilização eficiente dos seus ativos resultantes do conhecimento contido na empresa, alguns autores a consideram como uma forma muito simplista para se calcular um fenômeno tão complexo (STEWART, 1998; ANTUNES, 1999 e CADDY, 2002).

Com relação aos elementos que formam o Capital Intelectual não se encontra na literatura uma classificação unânime, tendo sido evidenciados um grande número de elementos.

Edvinsson e Malone (1998) identificaram 2 grupos: Capital Humano e Capital Estrutural. O primeiro contempla a combinação de conhecimentos, habilidades, capacidade de inovação e a capacidade de desenvolvimento de tarefas dos empregados além da cultura e valores organizacionais e o segundo contemplando toda a parte da estrutura organizacional, dos clientes e relacionamentos, a marca e tecnologias desenvolvidas.

Brooking (1996), por sua vez, identificou 4 grupos, tendo-os denominado por ativos: Ativo de Mercado, Ativo Humano, Ativo de Propriedade Intelectual e Ativos de Infra-estrutura. Sveiby (1998) adotou 3 grupos denominados por: Estrutura Externa (clientes, marca, imagem), Estrutura Interna (toda a estrutura organizacional) e Competência Individual (pessoas). Esse autor considera que as pessoas são os únicos verdadeiros agentes da empresa e que todos os ativos, quer tangíveis, quer intangíveis, são resultado das ações humanas que criam as estruturas externas e internas.

Para a Contabilidade, o Capital Intelectual integra o rol dos ativos intangíveis e, como observou Antunes (1999), representa uma tentativa de identificar e mensurar esses ativos que, enquanto não mensurados, resultam em parte do *Goodwill* e que ao mesmo tempo em que se apresentou como um novo conceito na área de Gestão de Empresas, para a Contabilidade a questão dos elementos intangíveis é, secularmente, conhecida como *Goodwill*

É sabido, entretanto, que a Contabilidade Financeira está atrelada às normas contábeis, bem como aos Princípios Fundamentais de Contabilidade que balizam a sua aplicação. Conforme observa Martins (1972), essa realidade restringe a aceitação de vários itens como elementos componentes do ativo fazendo surgir a figura do *Goodwill*. Dessa forma, esses elementos só são reconhecidos pela Contabilidade Financeira quando uma empresa é vendida por meio da denominação *Goodwill* Adquirido na empresa compradora. Por outro lado, é de se supor que se investimentos são realizados nos elementos que caracterizam o Capital Intelectual, considerando que sejam adequados, os resultados positivos devam ser refletidos em algum elemento das Demonstrações Contábeis.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo caracteriza-se como uma pesquisa exploratória, pois buscou-se a obtenção de maiores conhecimentos sobre o entendimento dos gestores sobre o conceito do Capital Intelectual e descritiva, visto ter procurado verificar a relação existente entre esse entendimento e o desempenho obtido pelas empresas.

Inicialmente, fez-se uso do método qualitativo para identificar junto aos gestores os elementos que eles investem a título de Capital Intelectual e avaliar o seu nível de entendimento, comparativamente ao conceito extraído da literatura. Na sequência, adotou-se o método quantitativo no tratamento dos dados a fim de se estudarem as relações entre o nível de entendimento e o desempenho das empresas que compuseram a amostra.

A população alvo do estudo foi constituída pelas 150 maiores empresas, segundo a Revista Exame Melhores & Maiores (2003), em função do volume de vendas referente ao exercício de 2002, segregadas por ramo de atividade (indústria, comércio e serviço) em nível nacional. A estratificação da população alvo por ramos de atividade foi motivada pela conjectura de que essa poderia influir no volume de investimento em Capital Intelectual.

A amostra caracteriza-se como uma amostra de conveniência, pois foi composta por 30 empresas selecionadas da população alvo em função da predisposição dos gestores em participar da pesquisa, além da facilidade de acesso e da ocasião. A adoção de amostra dessa natureza é característica de estudos na área de saúde e evocam o princípio da seleção natural aplicado à amostragem (MURTEIRA, 1999). Para Morais (2003), o princípio da seleção natural sustenta um certo nível de aleatoriedade para a amostra e, desse modo, permite a realização de inferências estatísticas restritas, sendo o uso de tais amostras uma prática comum do método de pesquisa quantitativo aplicado às Ciências Sociais.

Além disso, considerando-se que esta pesquisa apresenta os dois métodos de estudos, o tamanho da amostra é mais que suficiente para uma pesquisa qualitativa. Quanto à pesquisa quantitativa, a amostra corresponde a 20% da população, excedendo a regra prática proposta em Stevenson (1986) de que a amostra deve exceder a 5% do tamanho da população. Siegel (1975), por sua vez, considera como amostras muito pequenas aquelas inferiores a 8 observações e chama a atenção para o tipo de teste a ser utilizado nas análises estatísticas baseadas em tais amostras, os ditos métodos não-paramétricos.

O instrumento de pesquisa utilizado foi um questionário contendo perguntas abertas e fechadas. Inicialmente, objetivou-se entrevistar os diretores financeiros, ou função similar, a fim de se verificar qual é o entendimento do conceito de Capital Intelectual por parte da alta direção da empresa e por executivos que supostamente decidem pelos investimentos a serem realizados, além de participarem do planejamento e das decisões estratégicas das empresas.

Foi feito contato inicial, por meio telefônico, com todas as 150 empresas selecionadas e, em função da receptividade e da disponibilidade de tempo do respondente, foi agendada uma entrevista pessoal ou enviado o questionário por meio eletrônico. Obteve-se acesso a 12 entrevistas pessoais e 18 por meio eletrônico.

Variáveis

Neste estudo, tem-se como **variáveis dependentes** o conjunto de indicadores adotados na definição operacional do constructo desempenho econômico-financeiro das empresas e como **variáveis independentes** os indicadores adotados na definição operacional do constructo entendimento do conceito de Capital Intelectual.

Definições operacionais dos constructos:

✓ Para a Variável Dependente

Como definição operacional do constructo *Desempenho Econômico-financeiro*, adotou-se os valores dos resultados evidenciados pelas empresas e obtidos por meio de uma metodologia de avaliação do desempenho.

Esse constructo foi medido a partir dos seguintes grupos de variáveis:

➤ *Medidas Tradicionais de Rentabilidade (MTR)*. Os indicadores utilizados para esse grupo de variáveis foram: Vendas, Patrimônio Líquido, Lucro Líquido, Rentabilidade do Patrimônio Líquido, Liquidez Geral, Endividamento Geral, Endividamento de Longo Prazo, Riqueza Criada, Riqueza Criada por empregado e EBITDA.

Ressalte-se que a escolha das medidas foi baseada nos indicadores extraídos das Demonstrações Contábeis e disponíveis na Revista Exame Melhores & Maiores referente ao exercício de 2002 e, também, considerando o indicador mais citado pelos gestores como o mais adequado para avaliar o desempenho das empresa que foi o EBITDA.

➤ *Medidas Concentradas no Valor (MCV)*. Os indicadores utilizados para esse grupo foram o MVA – *Market Value Added* (MVA) e Valor de Mercado das Ações (ACAOMD) medida em US\$ milhões à taxa de R\$ 3,53 de 31/12/2002.

✓ Para a Variável Independente

Neste estudo, adotou-se como definição operacional do constructo - *Entendimento do Conceito de Capital Intelectual* - a percepção do conceito de Capital Intelectual por parte dos gestores respondentes.

Por percepção assumiu-se a definição constante em Cesar (1999) segundo a qual a percepção é quando um indivíduo percebe uma dada situação, em que ele está selecionando e interpretando eventos nos quais esteja engajado. Essa percepção depende de características físicas e pessoais e envolve julgamento, portanto, pode ou não corresponder à realidade.

Esse constructo foi medido a partir das variáveis identificadas a seguir, considerando-se que entendimento deve ser avaliado com base no nível de entendimento (*o que é?*), dos elementos identificados (*como é?*) e de uma combinação desses dois elementos (*Cluster*).

Dessa forma, têm-se as variáveis NE, IPE e *Cluster* identificadas a seguir.

➤ *Nível de Entendimento do conceito de capital intelectual (NE)*. Essa variável foi obtida por meio da comparação do conceito de Capital Intelectual, esposado individualmente pelos gestores, com a definição de Capital Intelectual gerada de uma análise de conteúdo realizada sobre as principais definições constantes na literatura sobre o tema. Dessa comparação, atribuiu-se um escore para a variável NE expresso pela quantidade de características (no total de seis) contempladas na definição gerada, com base em um julgamento implícito.

O conceito para Capital Intelectual gerado pela análise de conteúdo e adotado para fins deste estudo foi:

Capital Intelectual é o somatório do conhecimento proveniente das habilidades aplicadas (conhecimento tácito) dos membros da organização com a finalidade de trazer vantagem competitiva, materializado em bons relacionamentos com clientes e no desenvolvimento de novas tecnologias.

➤ *Identificação dos Principais Elementos (IPE)*. Essa variável foi obtida, igualmente, por meio da comparação entre os elementos identificados pelos gestores, como aqueles recebedores de investimentos a título de Capital Intelectual, com os quatro grupos de elementos que, na visão de Brooking (1996), compõem o Capital Intelectual. O escore gerado pela variável IPE correspondeu à quantidade de elementos identificados em cada uma das respostas dos gestores, variando de 0 (zero - situação em que não foi identificado qualquer dos elementos dos grupos) a 4 (quatro - situação em que foram identificados elementos de todos os grupos).

➤ *Cluster*. Essa variável foi gerada por meio de uma análise de cluster em função da necessidade de se classificarem os gestores em dois grupos baseados nos escores de NE e IPE, a fim de se identificar o grupo de gestores que possui o maior ou menor entendimento do conceito de Capital Intelectual. A análise de *Cluster* gerou dois grupos sendo que o Grupo 1 contém os gestores que possuem menor entendimento do conceito de Capital Intelectual e o

Grupo 2 o que contempla as empresas cujos gestores possuem maior entendimento do conceito.

Considerando-se que as empresas, por definição, são diferentes entre si em função de uma combinação de elementos que as caracterizam em termos da forma de constituição, estrutura, ramo de atuação e gestão, dentre outros, algumas variáveis que caracterizam as empresas da amostra foram inseridas na coleta de dados. Essas foram denominadas **variáveis intervenientes ligadas às empresas**. Da mesma forma, algumas variáveis de natureza sócio-demográfica e funcionais que diferenciam os respondentes foram também coletadas e denominadas **variáveis intervenientes ligadas aos respondentes**.

Além das variáveis supracitadas foi introduzida a variável – *Volume de Investimentos em Capital Intelectual* – que por não se encaixar como medida de nenhum dos dois constructos e, também, como variável interveniente, foi tratada como uma variável de ligação, isto é, a variável Volume de Investimentos se relaciona com todas as demais variáveis consideradas neste estudo.

Desenho da Pesquisa

A Figura 1 exhibe o esquema da estrutura de relacionamento entre as variáveis envolvidas neste estudo, tendo sido identificados 8 (oito) possíveis relacionamentos.

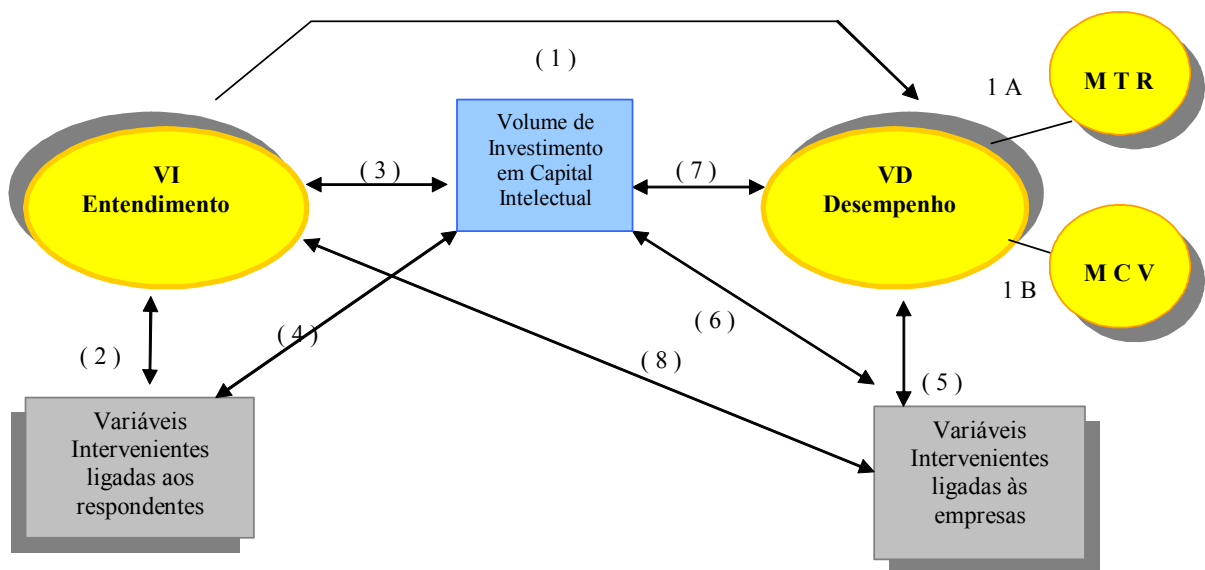


Figura 1: Estrutura de relacionamento hipotética entre as variáveis

A estrutura de relacionamento sugerida pela figura está baseada no pressuposto de que as características dos respondentes e o volume de investimento podem estar relacionados com o entendimento do conceito de Capital Intelectual (medido pelas variáveis NE, IPE e *Cluster*).

Da mesma forma, pressupõe-se que as características das empresas podem estar relacionadas com o volume de investimento recebido, com o seu desempenho, avaliado por meio das Medidas Tradicionais de Rentabilidade (MTR) e das Medidas Concentradas no Valor (MCV), e com o entendimento dos gestores sobre o conceito de Capital Intelectual. Na estrutura, assume-se, também, que qualquer investimento realizado na empresa deverá afetar o seu desempenho.

Com relação ao problema de pesquisa focado a estrutura sugere, portanto, que a influência do entendimento no desempenho poderá ocorrer de forma direta ou indireta.

Tratamento dos Dados

✓ **Pesquisa Qualitativa**

Neste estudo, utilizou-se da metodologia de análise de conteúdo, segundo Bardin (1977) para proceder à análise das entrevistas aplicadas aos gestores pertencentes às empresas da amostra de forma a se avaliar o nível de entendimento do conceito (variável NE) e identificarem-se os elementos que recebem investimentos a título de Capital Intelectual (variável IPE). Como forma de categorização, adotou-se a matriz de análise de conteúdo, segundo Cerretto (2003), cuja metodologia segue a firmada por Bardin (1977).

Para a determinação de frequências e demais inferências estatísticas realizadas como apoio à análise de conteúdo das entrevistas, fez-se uso do *software* estatístico SPSS - *Statistical Package for Social Sciences*, versão 10.

✓ **Pesquisa Quantitativa**

Seguindo-se a orientação de Stevenson (1986), Hair et al. (1984) e Aaker et. al. (2001), foram adotadas as seguintes técnicas estatísticas para a realização das análises inferenciais:

- ✓ Cluster Analysis (Análise de agrupamento): aplicado às variáveis independentes IPE e NE a fim de formar 2 (dois) grupos distintos que pudessem evidenciar uma avaliação geral do entendimento do conceito de Capital Intelectual com base nos indicadores IPE e NE, dando origem à variável denominada *Cluster*. A abordagem empregada para proceder ao agrupamento foi a do agrupamento não hierárquico, pois segundo Aaker et. al. (2001) é a abordagem mais adequada para quando se tem indicação do número de agrupamentos que se quer formar. Neste estudo, a pesquisa qualitativa disponibilizou indicações de que as variáveis de agrupamento IPE e NE gerariam dois grupos distintos.
- ✓ Teste de Mann-Whitney: utilizado para comparar as medidas de entendimento do conceito de Capital Intelectual (NE e IPE) e de desempenho nos grupos definidos pela variável *Cluster*. Também foi utilizado para comparar as variáveis intervenientes escalares e ordinais ligadas aos gestores e às empresas nos referidos grupos. A adoção do referido teste, neste estudo, foi motivada pelo tamanho da amostra, pelo nível de mensuração das variáveis (em sua maioria ordinais) e pelo caráter não gaussiano (avaliado pelo teste de normalidade de *Kolmogorov-Smirnov*) das variáveis escalares envolvidas nas comparações. Esse tipo de teste não exige que as duas populações que deram origem às amostras que serão comparadas tenham a mesma variância, pode ser aplicado a amostras com o mínimo de 08 observações, exige que o nível de mensuração mínimo das variáveis seja ordinal (SIEGEL, 1975) e tem um Poder-Eficiência próximo de 95% para amostras de tamanho de 8 a 30 observações (MOOD *apud* SIEGEL, 1975). Digno de nota ressaltar que a comparação entre variáveis escalares ou ordinais nos grupos definidos por uma variável nominal equivale à análise da correlação entre as variáveis (SIEGEL, 1975).
- ✓ Coefficiente de Correlação por Postos de Spearman: utilizado para avaliar a correlação entre as medidas de entendimento do conceito de Capital Intelectual (NE e IPE), as variáveis de desempenho e as variáveis intervenientes escalares e ordinais ligadas aos gestores e às empresas. Tendo em vista a não linearidade entre as variáveis escalares envolvidas no estudo e que este envolve várias variáveis ordinais, além de, em alguns casos a amostra trabalhada ter sido inferior a 30, a análise de correlações por postos de Spearman é o teste não paramétrico mais adequado segundo Siegel (1975).

- ✓ Análise de Associações (Teste Qui-quadrado): foi utilizado para avaliar a correlação entre o sexo dos gestores e a variável *Cluster* por ser esta uma variável nominal dicotômica.

Vale observar que em todas as inferências feitas foi avaliado o *p - value* (*sig* na notação do SPSS) associado à hipótese de nulidade de cada teste de significância e seguindo a regra usual, toda diferença, correlação ou efeito com *p-value* inferior a 0,05 foi considerada, estatisticamente, significativa. Como *softwares* estatísticos de apoio foram utilizados o SPSS – *Statistical Package for Social Sciences*, versão 10.0 e o MSOffice – Excell, versão 2002.

APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os resultados da análise de conteúdo realizada nas repostas dos gestores referentes às questões sobre o entendimento do conceito de Capital Intelectual e quanto à identificação dos elementos investidos a título de Capital Intelectual permitiram verificar que os gestores entrevistados possuem um entendimento do conceito bem próximo do conceito extraído da literatura, embora não uniforme quando avaliado individualmente, e que o elemento humano (Capital Humano) foi o mais vezes citado como o elemento receptor de investimentos (93,3% dos respondentes).

Em síntese, a análise de conteúdo dos conceitos esposados pelos gestores demonstrou que o Capital Intelectual é desenvolvido nas empresas, por meio das pessoas que, em conjunto, aplicam os seus conhecimentos para atingir os objetivos estratégicos das organizações, consistindo-se num ativo da empresa, podendo sugerir que para eles o Capital Intelectual no total é resultante da ação do elemento humano. A percepção dos gestores está de acordo com a de Sveiby (1998), para quem as pessoas são os únicos agentes na empresa e que os demais ativos, quer tangíveis, quer intangíveis, são resultado das ações humanas.

Quanto à realização de investimentos nos elementos que integram o Capital Intelectual, do total da amostra, apenas um gestor afirmou não realizar investimentos em Capital Intelectual e 51,72 % deles informaram os valores investidos, tendo os demais justificado tratar-se de uma informação estratégica ou que não dispunham desse valor. Nesse último caso, não se pode precisar se desconhecem porque o Sistema de Informações Contábeis Gerencial não contempla o seu controle efetivo ou porque não sabem mesmo. Exceção se fez quando esses investimentos foram identificados ao elemento humano. Nesse caso, verificou-se a existência de um certo controle por parte da área de Recursos Humanos, sugerido por meio da quantificação e informação dos valores médios anualmente investidos em pessoas.

Os resultados da análise de conteúdo, também, sugeriram que, para a amostra em estudo, não existe uma predominância de investimentos em Capital Intelectual em função do ramo de atividade das empresas, tal como exposto no referencial teórico. Entende-se que as diferentes combinações de fatores, tais como ramo de atividade e tipo de produto, tempo de vida da empresa, competitividade do setor, posição ocupada pela empresa no mercado, estilo de gestão, dentre outros, devam explicar os resultados obtidos, podendo-se inferir que, enquanto para algumas empresas os investimentos em Capital Intelectual podem se caracterizar como fator de diferenciação, para outras podem significar apenas a sua sobrevivência/permanência no mercado, independentemente do ramo de atuação.

Tendo em vista que apenas um gestor afirmou não investir em Capital Intelectual e, ainda, que os demais possuem o entendimento e identificam os elementos semelhantemente aos da teoria, embora em níveis diferenciados, pode-se verificar o relacionamento dos níveis de entendimento com o desempenho obtido pelas empresas.

Considerando-se apenas os relacionamentos que apresentaram alguma correlação estatisticamente significativa, o estudo deu origem ao esquema estrutural de relacionamento exibido na Figura 2.

As análises procedidas e os resultados obtidos estão apresentados e comentados na seqüência.

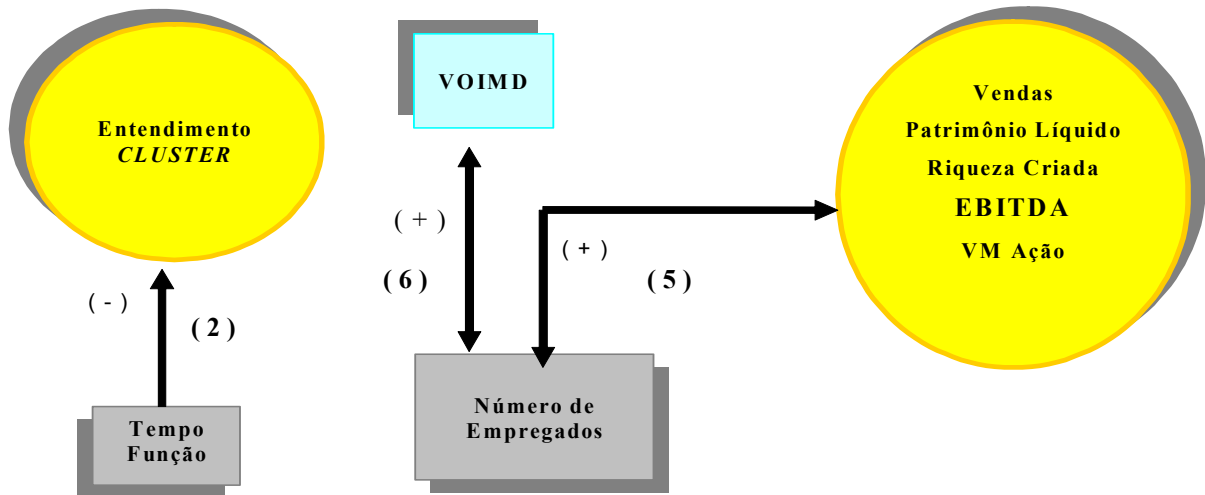


Figura 2: Estrutura de relacionamento obtido entre as variáveis

✓ Entendimento *versus* Variáveis Intervinentes dos Respondentes (2)

A análise evidenciou que o tempo dos gestores na função afeta, negativamente, o seu entendimento sobre o conceito de Capital Intelectual. Esse resultado pode ser verificado por meio da Tabela 1 que evidencia que o entendimento do conceito de Capital Intelectual não influi diretamente, de forma estatisticamente significativa, nas variáveis intervenientes dos respondentes: Idade (sig. = 0,430), Tempo de Empresa (sig. = 0,080) e Escolaridade (sig. = 0,746), mas oferece evidência de que o entendimento está correlacionado com o tempo na função do gestor (sig. = 0,042).

Tabela 1: Teste de Mann-Whitney

Test Statistics ^b				
	Idade do Gestor	Tempo de Empresa	Tempo na Função	ESCOLA
Mann-Whitney U	76.500	33.000	50.500	86.000
Wilcoxon W	142.500	88.000	116.500	152.000
Z	-.802	-1.787	-2.030	-.428
Asymp. Sig. (2-tailed)	.423	.074	.042	.669
Exact Sig. [2*(1-tailed Sig.)]	.430 ^a	.080 ^a	.042 ^a	.746 ^a

a. Not corrected for ties.

b. Grouping Variable: Cluster Number of Case

Tabela 2: Soma de *ranks* e *rank* médio das variáveis intervenientes ligadas aos gestores

Ranks				
	Cluster Number of Case	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Idade do Gestor	1	17	15.50	263.50
	2	11	12.95	142.50
	Total	28		
Tempo de Empresa	1	12	13.75	165.00
	2	10	8.80	88.00
	Total	22		
Tempo na Função	1	17	17.03	289.50
	2	11	10.59	116.50
	Total	28		
ESCOLA	1	17	14.94	254.00
	2	11	13.82	152.00
	Total	28		

O exame da Tabela 2 permite identificar que o grupo que apresentou o maior *rank* médio para o tempo de função foi o grupo 1, apontado na análise de *Cluster* como o grupo que possui menor entendimento. Desse modo, esse resultado demonstra que os gestores com menor entendimento tendem a estar a mais tempo na função. A análise das características sócio-demográficas desse grupo evidenciou que ele contém: o único gestor do sexo feminino; não contém o gestor com título de Doutor; é predominantemente formado por diretores financeiros; pertencem em sua maioria (84,2%) a empresas privadas; não contempla gestores com idade inferior a 30 anos e há predominância de gestores com tempo de empresa acima de 5 anos (47,7%).

O fato de no grupo não existirem gestores com menos de 30 anos e eles terem mais tempo de empresa pode sugerir que os gestores mais velhos e com mais tempo de empresa tendem a não se atualizar sobre um tema que é recente. Uma outra possibilidade está em assumir-se que esses gestores possuem uma visão global da empresa e as particularidades ou questões mais específicas e técnicas são passadas aos seus subordinados mais jovens, muito embora o tema Capital Intelectual não possa ser considerado uma questão técnica.

✓ **Desempenho versus Variáveis Intervenientes das Empresas (5)**

A Tabela 3 exibe a relação entre o Número de Empregados e as MTR's. A análise dos dados evidencia que o Número de Empregados está correlacionado positivamente com os indicadores de desempenho (MTR): Vendas, Patrimônio Líquido, Riqueza Criada e Ebitda.

Tabela 3: Matriz de Correlação

		Correlations		
		Número de Empregados 2002		
		Correlation Coefficient	Sig. (2-tailed)	N
Spearman's rho	Vendas 2002	.654**	.000	29
	Patrimônio Líquido 2002	.571**	.002	26
	Lucro Líquido 2002	.382	.054	26
	Rentabilidade do Patrimônio Líquido 2002	-.150	.483	24
	Liquidez Geral 2002	.177	.386	26
	Endividamento Geral 2002	-.389*	.050	26
	Endividamento de Longo Prazo 2002	-.083	.688	26
	Riqueza Criada 2002	.606**	.002	23
	Riqueza Criada por Empregado 2002	-.404	.056	23
	EBITDA 2002	.466*	.016	26
	Número de Empregados 2002	1.000	.	29

** . Correlation is significant at the .01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the .05 level (2-tailed).

Da mesma forma, os dados contidos na Tabela 4 evidenciam correlação positiva estatisticamente significativa ($r = 0,609$; sig. = 0,012) entre a variável Número de Empregados e o Valor de Mercado das Ações (MCV).

Tabela 4: Matriz de Correlação

		Correlations		
		Número de Empregados 2002		
		Correlation Coefficient	Sig. (2-tailed)	N
Spearman's rho	Número de Empregados 2002	1.000	.	29
	MVA	.138	.610	16
	ACAOMD	.609*	.012	16

* . Correlation is significant at the .05 level (2-tailed).

✓ Volume Investido *versus* Variáveis Intervenientes das Empresas (6)

Os dados contidos na Tabela 5 evidenciam que o Volume Investido está correlacionado positivamente com o Número de Empregados ($r = 0,694$; sig. = 0,006).

Tabela 5: Matriz de Correlação

		Correlations		
		Número de Empregados 2002		VOIMD
		Correlation Coefficient		
Spearman's rho	Número de Empregados 2002	Correlation Coefficient	1.000	.694**
		Sig. (2-tailed)	.	.006
		N	29	14
	VOIMD	Correlation Coefficient	.694**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.006	.
		N	14	14

** . Correlation is significant at the .01 level (2-tailed).

A análise conjunta dos resultados exibidos nas Tabelas 3, 4 e 5 permite identificar a existência de uma relação indireta do volume investido com as MTR e MCV citadas por intermédio do número de empregados. Essa relação indireta justifica-se pelos investimentos realizados pelas empresas no elemento humano, sugerindo que a materialização desses investimentos aparece refletida nos indicadores tradicionais de desempenho citados e no Valor de Mercado das Ações. Para tanto há de se assumir que os investimentos são realizados

em todos os empregados e que esses são qualificados. Além disso, a correlação verificada pode ser confirmada pela análise qualitativa que identificou que as empresas têm investido em Capital Humano, tendo sido esse o investimento mais citado pelos gestores. Da mesma forma, está coerente com o conceito dos gestores gerado pela análise de conteúdo no qual fica evidente a ação do elemento humano na geração do Capital Intelectual.

A análise do esquema estrutural permite, também, verificar que o entendimento do conceito de Capital Intelectual não interfere diretamente no Desempenho das empresas foco deste estudo, quando considerados os indicadores MTR e, também, quando consideradas MCV. Por essa relação tratar-se do problema de pesquisa postulado neste estudo, julga-se que esse resultado merece maiores comentários. As Tabelas 6 e 7 evidenciam os resultados encontrados.

Tabela 6: Teste de Mann-Whitney

Test Statistics ^b					
	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)	Exact Sig. [2*(1-tailed Sig.)]
Vendas 2002	73.000	244.000	-1.169	.243	.256 ^a
Patrimônio Líquido 2002	61.000	214.000	-.835	.403	.426 ^a
Lucro Líquido 2002	73.000	226.000	-.189	.850	.874 ^a
Rentabilidade do Patrimônio Líquido 2002	60.000	96.000	-.245	.806	.834 ^a
Liquidez Geral 2002	59.500	212.500	-.917	.359	.367 ^a
Endividamento Geral 2002	68.500	221.500	-.431	.666	.672 ^a
Endividamento de Longo Prazo 2002	66.000	111.000	-.566	.571	.597 ^a
Riqueza Criada 2002	38.000	158.000	-1.420	.156	.169 ^a
Riqueza Criada por Empregado 2002	49.000	85.000	-.710	.478	.506 ^a
EBITDA 2002	71.000	224.000	-.296	.767	.792 ^a

a. Not corrected for ties.

b. Grouping Variable: Cluster Number of Case

Tabela 7: Teste de Mann-Whitney

Ranks				
	Cluster Number of Case	N	Mean Rank	Sum of Ranks
MVA	1	11	9.09	100.00
	2	5	7.20	36.00
	Total	16		
ACAOMD	1	12	8.42	101.00
	2	5	10.40	52.00
	Total	17		

Entende-se que o fato de não ter sido encontrada alguma relação não significa dizer, entretanto, que o desempenho das empresas não seja influenciado pelos investimentos em Capital Intelectual, apenas que os indicadores utilizados podem não ser os mais adequados para verificar tal efeito. Além disso, no caso específico das MTR pode-se considerar a existência de um descompasso de tempo para que o entendimento do conceito apareça refletido nas Demonstrações Contábeis.

Em relação às MCV, especificamente à variável valor de mercado das ações, era de se esperar algum efeito, visto que autores como Sveiby (1998) e Stewart (1998) afirmam que o mercado percebe os investimentos que as Demonstrações Contábeis “falham” em evidenciar.

A análise dos relacionamentos permitiu verificar, também, a não identificação de correlação entre quaisquer dos indicadores de desempenho e o volume investido. Considerando-se as MTR, o resultado, também, pode ser explicado em função da quantidade de tempo necessário para que esses investimentos reflitam em aumentos monetários perceptíveis nas Demonstrações Contábeis, aliado ao fato de esses investimentos serem tratados como despesas pela Contabilidade Financeira.

Considerando-se as MCV, especificamente o Valor de Mercado das Ações e o MVA das empresas, pode-se sugerir que o mercado não percebe os investimentos realizados pelas empresas nos elementos do Capital Intelectual. A explicação para tanto pode ser atribuída, por um lado, ao desconhecimento do mercado em relação a esses investimentos, ou seja, as empresas não divulgam suas ações suficientemente e, conseqüentemente, o mercado não percebe, segundo justifica Lev (2004); por outro lado, se o mercado tem o conhecimento dos valores e dos elementos investidos não os consideram importantes. Todavia, deve-se ressaltar que não é essa a afirmativa que se encontra na teoria sobre o tema. Assim sendo, esse resultado pode ser justificado pelas limitações relativas à conjuntura atual do mercado acionário no país (MONTEIRO, 2004).

Limitações

Com relação ao tamanho da amostra, para uma análise qualitativa ela pode ser considerada acima do padrão, pois foram realizadas 12 entrevistas pessoais e 18 entrevistas por meio eletrônico. Mesmo para uma análise quantitativa, considera-se que foi aceitável, visto terem sido utilizados testes adequados para o tamanho da amostra. Além disso, a amostra representa 20% da população, bem acima do mínimo sugerido em Stevenson (1986, p.159) de 5%. Portanto e tendo em vista o objetivo do trabalho, pode-se dizer que os resultados são satisfatórios para aquela amostra.

Com relação aos testes estatísticos utilizados, considera-se que, a despeito de ser de conhecimento comum que apresentem um viés que tende a privilegiar a ausência de correlações, efeitos etc., julga-se que entre decidir baseado em uma fraca evidência empírica e decidir com base em nenhuma evidência empírica dos testes, o bom senso leva a assumir, aprioristicamente, o resultado sem perder de vista futuras replicações do estudo com o propósito de confirmar ou rejeitar os resultados estatísticos observados.

CONCLUSÕES

Este estudo abordou o tema elementos intangíveis sob a denominação de Capital Intelectual com o objetivo geral de verificar as relações existentes entre o entendimento do conceito de Capital Intelectual e os impactos percebidos nos indicadores de desempenho disponíveis na literatura. Em função do exposto, a análise dos dados contidos na amostra permitiu chegar às seguintes conclusões:

- Os gestores possuem um entendimento do conceito de Capital Intelectual, dentro da metodologia adotada para avaliar esse entendimento, bem próximo do conceito extraído da literatura, embora não uniforme quando avaliado individualmente.
- Os gestores, em sua maioria, associaram o Capital Intelectual ao elemento humano.
- Os gestores investem nos elementos do Capital Intelectual.
- Os indicadores de desempenho utilizados não evidenciaram, diretamente, os efeitos do entendimento do conceito de Capital Intelectual por parte dos respondentes.
- O volume investido em elementos do Capital Intelectual está correlacionado com o número de empregados das empresas, tendo sido o elemento humano o mais vezes associado ao Capital Intelectual.
- As empresas investem no elemento humano e esses investimentos aparecem refletidos em alguns indicadores de desempenho tradicionais e no valor de mercado das ações.

A principal explicação encontrada para a não identificação de uma correlação direta entre o entendimento do conceito e o desempenho das empresas é que a decisão de investimento nos elementos do Capital Intelectual depende dos processos de gestão das empresas e da conjuntura econômica na qual as organizações estão inseridas.

Justifica-se, ainda, essa conclusão em função de que as Demonstrações Contábeis, por meio dos indicadores de desempenho, bem como o mercado, por meio do valor de mercado das empresas, só podem refletir os resultados das ações dos gestores e não os das suas percepções, considerando-se, ainda, que o gestor pode, em última instância, não entender o conceito do Capital Intelectual, mas realizar investimentos em elementos que o identificam, bem ou mal, eficazes ou não.

Enfim, apesar da verificação de uma relação indireta entre o entendimento do conceito de Capital Intelectual e o desempenho das empresas para a amostra em estudo, não se pode identificar, objetivamente, com quanto cada investimento contribuiu para o desempenho empresarial. Essa constatação remete o foco dos estudos à Contabilidade Gerencial e leva a questionar-se o que de fato muda para a Contabilidade na tão citada Sociedade do Conhecimento, ou seja, o que a Teoria da Contabilidade deve incorporar para permitir que a Contabilidade continue cumprindo com eficácia a sua função primária.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AAKER, D. A , KUMAR, V. , DAY, G. S. *Pesquisa de Marketing*. São Paulo : Atlas, 2001.
- ANTUNES, Maria Thereza Pompa. Contribuição ao entendimento e mensuração do Capital Intelectual. São Paulo, 1999. *Dissertação* (Mestrado em Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo : Universidade de São Paulo, 1999.
- ASSAF NETO, Alexandre. *Finanças corporativas e valor*. São Paulo : Atlas, 2003.
- BARDIN, Laurence. *Análise de conteúdo*. Lisboa : Edições 70, 1977.
- BONTIS, N. Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital. *International Journal of Management Review*, UK, v. 3, n. 1, p. 41-60, 2001.
- BROOKING, Annie. *Intellectual Capital: core asset for the third millennium enterprise*. Boston : Thomson Publishing Inc., 1996.
- CADDY, Ian, Issues concerning intellectual capital metrics and measurement of intellectual capital. *Singapore Management Review*, v.24, n. 3, p.77-88, 2002.
- CERRETTO, Clovis. A construção da matriz de análise de conteúdo. In NASSIF, Vania M. J.. *Manual de trabalho de graduação interdisciplinar*. São Paulo : Mackenzie, 2003.
- CESAR, Ana Maria. Roux. V. C. Perdas pessoais necessárias em processos de mudanças organizacionais. São Paulo. *Dissertação* (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo : Universidade de São Paulo, 1999.
- CRAWFORD, Richard. *Na era do capital humano*. São Paulo : Atlas, 1994.
- DAMODARAN, Aswath. *Avaliação de investimentos*. Rio de Janeiro : Qualitymark, 2001.
- DRUKER, F. Peter. *Sociedade Pós-Capitalista*. São Paulo : Pioneira, 1993.
- DUTRA, Joel Souza. Gestão de pessoas com base em competências. In: DUTRA, Joel Souza (Org.). São Paulo : Editora Gentes, 2001.
- EDVINSSON, L. MALONE, M. S. *Capital Intelectual* . New York : Makron Books, 1998.

- FLEURY, A., FLEURY, M. T. L.. *Estratégias empresariais e formação de competências: um quebra-cabeça caleidoscópico da indústria brasileira*. São Paulo : Atlas, 2000.
- FLEURY, Maria Tereza Leme, OLIVEIRA JR., Moacir de Miranda Oliveira. (Org.). *Gestão estratégica do conhecimento*. São Paulo : Atlas, 2001.
- HAIR, Joseph F., ANDERSON, Rolph E., TATHAM, Ronald L. BLACK, William C. *Multivariate data analysis*. New Jersey : Prentice-Hall, 1998.
- HOPE, J., HOPE, T.. *Competindo na terceira onda*. Rio de Janeiro : Campus, 2000.
- JOHNSON, H. T., KAPLAN, R. S. *A relevância da contabilidade de custos*. Rio de Janeiro : Campus, 1996.
- LEV, Baruch. Measuring the value of Intellectual Capital. *Ivey Business Journal*. New York, march / abril, p. 16 – 20, 2001.
- _____. Remarks on the measurement, valuation and reporting intangible assets. *Economic Policy Review*, p. 17 – 22, september, 2003.
- _____. Sharpening the intangibles edge. *Harvard Business Review (HBR) Spotlight*, p. 109 – 116, June, 2004.
- MARTINS, Eliseu. *Contribuição à avaliação do ativo intangível*. São Paulo, 1972. Tese (Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade São Paulo.
- _____. (Org.) *Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica*. São Paulo : Atlas, 2001.
- McGEE, J., PRUSAK, L.. *Gerenciamento estratégico da informação*. 7 ed. Rio de Janeiro : Campus, 1994.
- MELHORES e Maiores. *Exame*, julho 2003.
- MONTEIRO, Claudio Jorge. *Um modelo de avaliação de risco de crédito com base no conceito de dificuldade financeira*. São Paulo, 2004. Tese (Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade São Paulo.
- MORAIS, José Fausto. O que precisamos saber antes de falar sobre casuística, métodos e resultados. *Revista Estima*, São Paulo v1. n.2 ano 1, p.8-9, 2003.
- MOURITSEN, J., BUKH, P.N., LARSEN, H.T., JOHANSEN, M.R. Developing and managing knowledge through intellectual capital statements. *Journal of Intellectual Capital*, Denmark, v. 3, n. 1, p. 10-29, 2002.
- MURTEIRA, B. J. F.. *Probabilidade estatística*. 2 ed. V. 2. São Paulo : McGraw-Hill, 1999.
- NONAKA, Ikujiro, TAKEUCHI, Hirotaka. *Criação de conhecimento na empresa*. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- OLIVEIRA Jr., Moacir de Miranda. Competências essenciais e conhecimento na empresa. In: FLEURY, Maria Tereza Leme, OLIVEIRA Jr. Moacir de Miranda. (Org.). *Gestão estratégica do conhecimento*. São Paulo : Atlas, 2001.
- QUINN, James Brian. *Intelligent enterprise*. New York: The Free Press, 1992.
- RAPPAPORT, Alfred. *Creating shareholder value*. 2 ed. New York : The Free Press, 1998.
- ROOS, J., ROOS, G., EDVINSSON, Leif, DRAGONETTI, N. C. *Intellectual Capital: navigating in the new business landscape*. London : Macmillan, 1997.
- RUAS, Roberto. Desenvolvimento de competências gerenciais e contribuição da aprendizagem organizacional. . In: FLEURY, Maria Tereza Leme, OLIVEIRA Jr. Moacir de Miranda. (Org.). *Gestão estratégica do conhecimento*. São Paulo : Atlas, 2001.
- SIEGEL, Sidney. *Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento*. São Paulo : McGraw-Hill, 1975.
- STEWART, Thomas A. *The wealth of knowledge: intellectual capital and twenty-first century organization*. New York : Currency Book, 2001
- STEVENSON, William J. *Estatística aplicada à administração*. Trad. Alfredo Alves de Faria. São Paulo : Harper & Row do Brasil, 1986.

- SVEIBY, Karl Erik. *A nova riqueza das organizações*. Rio de Janeiro : Campus, 1998.
- TERRA, J. C. Cyrineu. Gestão do conhecimento: aspectos conceituais e estudo exploratório sobre as práticas de empresas brasileiras. In: FLEURY, Maria Tereza L., OLIVEIRA Jr. M. de M.. (Org.). *Gestão estratégica do conhecimento*. São Paulo : Atlas, 2001.
- TOFFLER, Alvin. *The third wave*. New York : Marrow, 1980.

Notas:p

¹ *Economic Value Added (EVA), Market Value Added (MVA), Shareholder Value Added (SVA), Cash Value Added (CVA) e Total Shareholder Return (TSR)*, MARTINS (2001).