Intangibles: la nueva inversión en la era del conocimiento

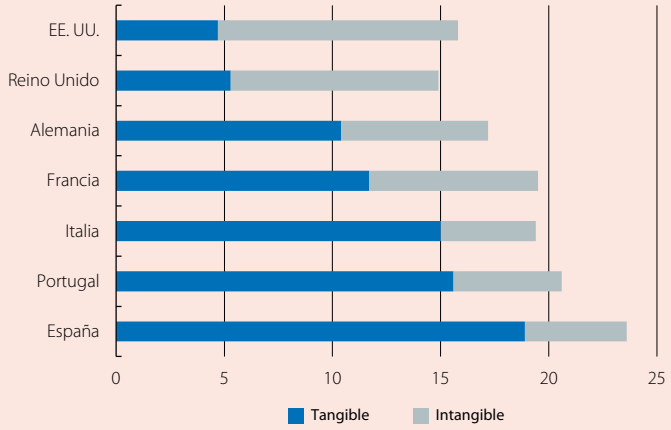
El paso de una economía ampliamente manufacturera a lo que se ha venido a denominar como la economía del conocimiento ha implicado cambios importantes en la estructura productiva de los países. La relevancia que han ido ganando los activos intangibles en la era de la digitalización y la comunicación es tal que se podría afirmar que son a la economía del conocimiento lo que las máquinas a la economía manufacturera. Sin embargo, a pesar de su creciente transcendencia (en EE. UU. y en Reino Unido ya se invierte más en capital intangible que en tangible, como se recoge en el gráfico), la dificultad de medirlos a menudo ha llevado a excluirlos en numerosos contextos económicos, lo que ha provocado teorías erróneas y decisiones subóptimas. En este artículo se analizará qué son los intangibles, por qué es difícil cuantificarlos y qué ocurre cuando los excluimos.

Recordemos que la teoría económica define la inversión como lo que se gasta hoy en bienes y/o servicios (activos) para aumentar el *stock* de capital y con ello la capacidad de producción futura. Esta variable *stock* refleja los cambios promovidos por las decisiones de inversión, pero tiene una inercia importante, pues contiene el capital acumulado en el pasado neto de depreciación. Bajo esta premisa, los activos intangibles son tipos de capital que por su naturaleza son difíciles de identificar y de contabilizar pero cuya acumulación (como ocurre con los bienes de capital más comunes o físicos) implica mayor capacidad productiva el día de mañana.

Así, por ejemplo, una empresa invierte cuando decide adquirir una nueva máquina y dicha máquina pasa a formar parte del *stock* de capital de la empresa y, por tanto, de su capacidad productiva. De la misma manera, cuando dicha empresa ofrece formación a sus trabajadores o compra un paquete de *software* informático (ambos activos intangibles) también se trata de inversión. No obstante, el gasto en formación específica para los trabajadores no se considera inversión en la contabilidad nacional, por lo que las empresas deben tratarlo como un gasto en sus cuentas, sin posibilidad de amortización. Aunque pueda extrañarnos, vale la pena recordar que hace apenas 15 años la adquisición de *software* tampoco se contemplaba como inversión en las cuentas nacionales y, en consecuencia, las medidas de *stock* de capital de los países tampoco lo consideraban. Más sorprendente aún es el hecho de que tampoco se contabilice como inversión el gasto que los individuos destinan por iniciativa propia a su educación y formación (inversión en capital humano). Sin lugar a dudas, esto implica una subestimación del *stock* de capital de los países: ya en 1989, Dale Jorgenson y Barbara Fraumeni estimaron que el *stock* de capital humano de la economía norteamericana era entre cinco y diez veces superior al físico.[1]

Inversión en activos tangibles e intangibles *

(% del PIB)



Nota: ** En 2009.*
Fuente: *"la Caixa" Research, a partir de datos de Falk, M. (2013). New empirical findings for international investment in intangible assets (No. 30). WWWforEurope.*

Los intangibles se pueden dividir en cuatro grandes grupos: (i) información digitalizada, (ii) propiedad intelectual, (iii) capital humano y (iv) competencias económicas. De los cuatro, como ya hemos mencionado, la información digitalizada (básicamente *software*) ya hace años que se contabiliza como inversión en las cuentas nacionales, mientras que la propiedad intelectual (patentes, *copyrights* y gasto en I+D) ha entrado a formar parte del componente inversión precisamente con el actual cambio metodológico del PIB (véase el artículo «Sobre la medición y el uso del PIB» en este mismo Dossier). Son evidentes, pues, los esfuerzos que se han llevado a cabo para mejorar la contabilización y la clasificación de este tipo de capital, aunque todavía queda camino por recorrer, en especial en cuanto a competencias económicas se refiere. Estas, a menudo también denominadas capital organizativo, incluyen un amplio abanico de elementos que comprenden los procesos productivos, los modelos de negocio, la inversión en capital humano específico a la empresa o los elementos de marca (como las campañas de publicidad o estudios de mercado). Asimismo, su tamaño parece ser enorme a juzgar por las distintas mediciones que se han realizado. A modo ilustrativo, y según Corrado *et al.* (2007), a principios de los 2000 la inversión en activos intangibles en EE. UU. se situaba en torno a un billón de dólares anuales (a la par de la inversión en capital tangible), del cual la mitad (¡medio billón!) provenía de intangibles relacionados con competencias económicas.[2] Ello significa que, en la actualidad, la mitad de la inversión en intangibles todavía se encuentra en la penumbra en las cuentas nacionales.

1. Véase Jorgenson, D. y Fraumeni, B. M. (1989), «The accumulation of human and nonhuman capital, 1948-84», in *The measurement of saving, investment, and wealth* (pp. 227-286), University of Chicago Press, 1989.
2. Corrado, C., Hulten, C. y Sichel, D. (2007), «Intangible Capital and Economic Growth», Research Technology Management.

Aunque se trate de inversión por definición, existen motivos sustanciales por los que el gasto en intangibles no se incluye (o se ha tardado en incluir) en ese epígrafe. Entre ellos, sobresale el hecho de que muchos de estos intangibles no se compran, sino que se desarrollan en la propia empresa y es difícil, por tanto, cuantificar su valor de mercado. En segundo lugar, también destaca su característica «invisibilidad», lo que complica medir el grado de depreciación del activo, aspecto básico de cualquier tipo de capital. El hecho de que una máquina sea visible permite ver si es nueva o vieja o está averiada. Sin embargo, ¿cuándo un proceso productivo es nuevo, viejo o no funciona?

Con todo, y a pesar de lo complejo de la tarea, en este caso debería primar la máxima de John Maynard Keynes de que más vale un cálculo aproximadamente correcto que uno exactamente incorrecto. Porque la exclusión de estos intangibles como una forma de inversión puede inducir a graves errores de política económica tanto a nivel agregado como a nivel empresarial. En particular, en los modelos contables de crecimiento económico a partir de los cuales se estiman los determinantes de la productividad laboral, la inclusión de medidas de capital intangible ocasiona variaciones significativas en los resultados, entre las que destacan: que el capital intangible ha sido una fuente clave y creciente en la mejora de la productividad laboral en las últimas décadas, y que, en consecuencia la relevancia del capital tangible y de la productividad total de los factores estaba sobreestimada.[3] Sin duda alguna, políticas basadas en estimaciones que obviaban el papel de los intangibles habrán ocasionado situaciones de sobreinversión en capital tangible en detrimento de los intangibles, entre otros efectos indeseados.

A nivel empresarial, está claro que tratar muchos de los activos intangibles como gasto en lugar de inversión comporta situaciones de infrainversión en intangibles, puesto que los gerentes deben equilibrar los beneficios futuros con la cuenta de resultados presente y tener en cuenta los riesgos que podría entrañar un gasto elevado en intangibles (por no ser periodificable). Asimismo, y de la misma manera que ocurría con los estudios a nivel macroeconómico, la omisión de los intangibles en los estudios microeconómicos también acarrea importantes errores. Por ejemplo, un estudio de Brynjolfsson, Hitt y Yang (2002) muestra en una primera estimación como un dólar invertido en capital tecnológico se traduce en diez dólares de valor comercial, mientras que la relación es de uno a uno cuando la inversión se destina a capital no tecnológico.[4] Sin embargo, la mera inclusión de una medida de capital organizativo en la estimación cambia los resultados de manera drástica. En concreto, mientras que en un entorno organizativo que prioriza los equipos autogestionados y la toma de decisiones descentralizada la asociación de uno a diez se mantiene al invertir en capital tecnológico, esta se transforma en una asociación de uno a uno cuando el contexto organizativo no fomenta la autogestión ni la descentralización. Es decir, la inversión en tecnología es altamente productiva solo si va acompañada de los cambios organizativos adecuados.

Así pues, parece claro que, aunque resulte imperfecta, es deseable encontrar algún tipo de medición de estos activos. Existen distintas aproximaciones al problema. Una de las más comunes consiste en comparar el valor de mercado de las empresas con su valor contable tangible: la diferencia entre ambos reflejaría la relevancia de los intangibles en dichas empresas. No hace falta ser muy perspicaz para darse cuenta de que el valor real de Google o de Amazon poco tiene que ver con el valor de sus activos tangibles y mucho con el de sus intangibles. Aunque también es cierto que el valor de mercado puede fluctuar considerablemente por distintas razones, especialmente a corto plazo.

Una segunda vía consiste en recopilar los distintos tipos de gastos que la lógica diría que están asociados a la creación de intangibles, y capitalizarlos de la misma manera que haríamos con el capital más tradicional. En general, se compilan los gastos por publicidad, los gastos directos en formación de trabajadores, los gastos incurridos por la subcontratación de empresas de consultoría y una porción de los salarios de los altos ejecutivos, por considerarse que una parte de su tiempo consiste en la innovación organizativa. Una vez compilados estos flujos de inversión con cierta periodicidad se asume una tasa de depreciación para cada uno de ellos. Un ejercicio para nada evidente, tal y como ya se ha sugerido, pero que intenta basarse en información disponible de la realidad económica. Así, si para el capital físico más clásico se asumen tasas de depreciación de entre el 5% y el 15%, estas se sitúan en torno al 25% para la I+D, y se disparan hasta valores de entre el 30% y el 55% para algunos productos informáticos así como para el capital organizativo.

En definitiva, aunque la inversión sea un concepto fácil de definir, su identificación y cuantificación se convierte en una tarea ardua a medida que las economías avanzan hacia la era de la digitalización y el conocimiento, y los intangibles pasan a representar una de las fuentes principales de riqueza. Sin embargo, esta dificultad no puede amedrentarnos, pues solo su identificación y su medición permitirán a las empresas del mundo actual generar la ventaja competitiva que las conduzca al uso óptimo de recursos y, con ello, al éxito.

Clàudia Canals
Departamento de Macroeconomía, Área de Planificación estratégica y Estudios, CaixaBank

3. La productividad total de los factores es la diferencia entre la tasa de crecimiento del *output* de un país y la tasa ponderada de incremento de los factores de producción (en general, capital y trabajo).
4. Véase Brynjolfsson, E., Hitt, L. M. y Yang, S. (2002), «Intangible assets: Computers and organizational capital», Brookings papers on economic activity, 2002(1), 137-198.