UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE

CARLOS HENRIQUE SILVA DO CARMO

***Lobbying* na regulação contábil internacional: uma análise do
processo de elaboração da norma sobre reconhecimento de receitas**

SÃO PAULO

2014

Prof. Dr. Marco Antônio Zago
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade.

Prof. Dr. Edgard Bruno Cornachione Jr
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Profª. Dra. Silvia Pereira de Castro Casa Nova
Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade

CARLOS HENRIQUE SILVA DO CARMO

***Lobbying* na regulação contábil internacional: uma análise do
processo de elaboração da norma sobre reconhecimento de
receitas**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como requisito para obtenção do título de Doutor em Ciências.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Nelson Guedes de Carvalho

Versão Corrigida

(versão original disponível na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade)

SÃO PAULO

2014

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Carmo, Carlos Henrique Silva do

Lobbying na regulação contábil internacional: uma análise do processo de elaboração da norma sobre reconhecimento de receitas / Carlos Henrique Silva do Carmo. -- São Paulo, 2014.

198 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2014.

Orientador: Luiz Nelson Guedes de Carvalho.

1. Contabilidade internacional 2. Lobbying 3. Regulação contábil
4. Padrões e normas contábeis 5. IFRS 6. IASB I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade II. Título.

CDD – 657.6

À minha esposa Rosane, pelo enorme suporte, incentivo e pela extrema paciência. Aos meus filhos Beatriz e Eric, pelo carinho e apoio.

Agradecimentos

Em primeiro lugar, agradeço minha esposa Rosane pelo apoio e suporte, “por ter segurado a barra enquanto eu estive fora. Sem sua ajuda eu não teria conseguido. Obrigado querida!” Agradeço aos meus filhos pela compreensão da ausência por conta das incontáveis horas de estudo. Um agradecimento especial aos verdadeiros amigos Alex Mussoi, Ana Paula Capuano da Cruz, Ivan Canan, Renata Turola, Patricia Oda, Rafael Sasso, Alexandre Gonzales, Ricardo Luiz Menezes da Silva, Fernando Chiqueto, Anderson Feitosa. Aprendi muito com vocês!

Ao irmão de coração Evandro Figueiredo Santos, meu agradecimento pelo apoio em todos esses anos.

Ao amigo e grande mestre Prof. Dr. Gilberto Martins pelo respeito, apoio, inspiração e senso crítico. Professor, não tenho palavras para agradecer a sua amizade.

Ao Prof. Dr. L. Nelson de Carvalho pela confiança que sempre demonstrou no meu trabalho, pelo apoio, respeito, seriedade com que encara o seu trabalho e inspiração. Professor, serei eternamente grato pela sua confiança.

Aos Professores Dr. Ariovaldo dos Santos, Profa. Dra. Joanília Neide de Sales Cia, Profa. Dra. Renata Alencar, Prof. Dr. Luiz Paulo Fávero, Prof. Dr. Luiz Eduardo Afonso, Prof. Dr. Bruno Salotti, pela ajuda e ensinamentos. Vocês são mais que professores. Serei sempre grato.

Agradeço ainda as contribuições oferecidas pelos membros de minha banca de defesa de Tese, aos professores Dr. Eliseu Martins, Dra. Isabel Maria Estima Costa Lourenço, Dra. Elionor Farah Jreige Weffort e Dr. Bruno Meirelles Salotti.

Agradeço também aos meus colegas e Professores da Universidade Federal de Goiás-UFG, Prof. Dr. Ercílio Zanolla, Prof. Dr. Moisés Ferreira da Cunha, Prof. Msc. Ednei Moraes e Prof. Msc. Lúcio de Souza Machado por todo o suporte, segurando as pontas no trabalho. Ao colega e Prof. Dr. Ilírio José Rech por ter me mostrado que era possível fazer doutorado na USP.

Gostaria de deixar o meu agradecimento especial para os funcionários administrativos do programa de pós-graduação em Controladoria e Contabilidade da FEA-USP e para a diretoria do Laboratório de Contabilidade Internacional da FIPECAFI – LABIN, nas pessoas dos Professores Drs. Lázaro e Nelson Carvalho, pelo apoio logístico e financeiro, vitais para que eu conseguisse realizar meu curso.

“The way you score a game determines the way the game is played. The nature of the scoring system influences behavior. Accounting scores the game of enterprise and, when the accounting rules change, those who run enterprises are motivated to change their managerial behavior. Those who want to change the way enterprise is conducted may find it much easier to alter the accounting rules than try to persuade all company managers to change their behavior”

Stephen A. Zeff

CARMO, Carlos Henrique Silva do (2014). Lobbying na regulação contábil internacional: uma análise do processo de elaboração da norma sobre reconhecimento de receitas. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis, Universidade de São Paulo, São Paulo.

A ascensão de um organismo internacional e privado como o IASB e a adesão maciça de inúmeros países às suas normas, trouxeram mudanças na dinâmica da regulação dos relatórios financeiros em diversos países, que assim como o Brasil, tiveram historicamente as normas contábeis de suas empresas definidas por legislações nacionais sob a responsabilidade de entes públicos. Essa nova dinâmica levanta preocupações para as empresas, normatizadores nacionais, governos, investidores, acadêmicos e outros interessados pelas normas contábeis. Esta pesquisa buscou analisar a associação das características específicas dos participantes do processo de regulação contábil internacional promovido pelo IASB e a sua influência na elaboração das IFRS, investigando o alinhamento entre as decisões do órgão e as opiniões manifestadas por *stakeholders* específicos. Para isso, foram utilizadas as cartas de comentários enviadas no processo de elaboração da nova norma sobre reconhecimento de receita, *Revenue from contracts with Customers*. Foi realizada a análise de conteúdo de 1.177 cartas relativas à consulta pública ao *Discussion Paper*, de dezembro de 2008 e ao *Exposure Draft* de junho de 2010. Os resultados iniciais demonstraram que o IASB atendeu as preferências da maioria dos participantes. No entanto, algumas características dos lobistas se revelaram mais associadas às decisões do regulador do que outras. Os resultados do modelo de regressão logística revelaram que os comentários emitidos pelas empresas preparadoras de demonstrações contábeis tiveram maior associação com as decisões do IASB, do que os comentários de reguladores nacionais, profissionais em geral, acadêmicos ou usuários. Essa associação foi ainda maior quando ocorrem divergências com as preferências prévias do regulador e este modificou a sua opinião. Empresas estadunidenses que discordaram dos procedimentos propostos tiveram maiores chances de ter seu comentário aceito do que as sugestões feitas por preparadores de outro país. Constatou-se ainda a existência de associação entre os comentários das grandes firmas multinacionais de auditoria e as decisões do IASB. Os comentários das Big Four mostraram ter até 5 vezes mais chances de ser aceito pelo regulador, do que os comentários feitos por outros interessados. Esses aspectos vão de encontro às pesquisas que relatam que a maior homogeneidade de interesses entre os preparadores funciona como incentivo para o exercício de *lobbying* e que essa pressão está associada às decisões tomadas pelos reguladores. Adicionalmente, a análise da história e da estrutura do IASB, aliadas a um conjunto de pesquisas empíricas, trazem evidências que sugerem os mesmos resultados em relação a associação entre as decisões do regulador e as preferências das grandes firmas de auditoria. A cumplicidade ideológica documentada nas pesquisas, entre as Big Four e o regulador internacional, facilita a associação entre as ideias das entidades e implica na possibilidade de influência dessas firmas sobre as decisões do IASB. A teoria dos grupos de interesses (Becker, 1983), em conjunto com os resultados desta pesquisa, contribuem para explicar que a falta de um mandato legal para impor suas normas e a necessidade de construir legitimidade fazem com que o IASB funcione como um mediador de interesses. Nesse cenário, a escolha de determinado tratamento contábil reflete uma decisão onde os reguladores procuram gerenciar os conflitos, mas acabam por atender com maior atenção as preferências daqueles que forem mais efetivos em convence-lo.

Palavras-chave: Contabilidade internacional. Lobbying. Regulação contábil. Padrões e normas contábeis. IFRS. IASB

CARMO, Carlos Henrique Silva do (2014). *Lobbying in the international accounting regulation: an analysis of the process of development of a standard on revenue recognition*. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis, Universidade de São Paulo, São Paulo.

The rise of an international and private body like the IASB and the massive convergence of many countries to its standards, have brought changes in the dynamics of the financial reporting regulation in different countries that, just like Brazil, historically had their accounting standard set by national laws under the responsibility of governmental entities. This new dynamic raises concerns for businesses, national standard-setters, governments, investors, academics and others interested in accounting standards. This research aimed to assess the association of specific characteristics of the participants of the international accounting regulation process promoted by the IASB and their influence in the definition of IFRS, investigating the alignment between the decisions of the Board and the opinions expressed by specific stakeholders during the period that draft standards were publicly exposed. For this, the comment letters sent to the IASB during the process of drafting the new standard on revenue recognition, ***Revenue from contracts with Customers*** were read and a content analysis was performed of 1,177 letters relating to both the public consultation to the Discussion Paper (December 2008) and the subsequent Exposure Draft (June 2010). Initial results showed that the IASB has met the preferences of most participants. However, some features of the lobbyists proved more associated with the regulatory decisions than others. The results of the logistic regression model revealed that the comments made by preparers of financial statements have a greater association with the decisions of the IASB, than the comments of national regulators, professionals in general, academics or users. This association is even greater when diverging views are raised in relation with the previous preferences of the regulator and their view is ultimately changed. If the company was American and showed disagreement with the proposed procedure, the chances of having its comment accepted were greater than if the suggestion came from a preparer from another country. Another finding was the existence of a strong association between the comments of the large multinational audit firms and the decisions of the IASB. A comment from one of the Big Four showed up to 5 times more probability to be accepted by the regulator than a comment made by any other stakeholder. These aspects confirm the researches that report that the greater homogeneity of interest between preparers act as incentives for the exercise of lobbying and pressure that is associated with the decisions taken by the regulator. Additionally, analysis of the history and structure of the IASB, as well as a group of empirical studies are rich in reporting evidence that confirms the results in the association relationship between the decisions of the regulator and the preferences of the large audit firms. The ideological complicity among the Big Four and IASB, documented in researches, facilitates the association between the ideas of these organizations and imply in the possibility of influence of these firms on IASB's decisions. Thus, the use of the theory of interest groups (Becker, 1983) together with the results presented in this research, explain the lack of a legal mandate to enforce its rules and the need to build legitimacy makes the IASB to act as a mediator interests. In this scenario, the choice of a particular accounting treatment reflects a decision in that regulators seek to manage conflicts, but eventually meet more closely the preferences of those who are most effective in convincing him.

Keywords: International Accounting. Lobbying. Accounting regulation. Accounting standards. IFRS. IASB

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	2
LISTA DE FIGURAS	4
LISTA DE TABELAS.....	5
1 INTRODUÇÃO.....	7
1.1 Contextualização	7
1.2 Problema de pesquisa	15
1.3 Objetivo geral.....	16
1.4 Justificativa	16
1.5 Estrutura da tese	19
2 PLATAFORMA TEÓRICA	21
2.1 O Ambiente regulatório do International Accounting Standards Board – IASB.....	21
2.1.1 A criação do IASB e sua abrangência atual.....	21
2.1.1.1 O IASC de 1973 a 1987: período de obscuridade	22
2.1.1.2 O IASC de 1987 a 2000: período de aceitação.....	24
2.1.1.3 O IASB de 2000 até os dias atuais: período de consolidação	34
2.1.2 O estabelecimento de grupos regionais de normatizadores	40
2.1.3 A adoção das IFRS no Brasil.....	41
2.1.4 A estrutura do normatizador internacional	43
2.1.5 O devido processo normativo	47
2.2 Teorias da regulação	50
2.2.1 Conceito de Regulação e Evolução das Teorias	50
2.2.2 Teoria do Interesse Público e Teoria da Captura.....	53
2.2.3 Teoria dos Grupos de Interesse	58
2.2.3.1 Contribuição de Stigler.....	59
2.2.3.2 Contribuição de Peltzman.....	61
2.2.3.3 Contribuição de Becker	63
2.3 <i>Lobbying</i> na regulação contábil	66
2.3.1 Definição de <i>lobby</i>	66
2.3.2 Estudos sobre <i>lobbying</i> nas normas contábeis.....	67
2.3.2.1 Estudos sobre incentivos e características dos lobistas	68
2.3.2.2 Estudos sobre influência do <i>lobbying</i> nas decisões dos reguladores contábeis	75
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	89
3.1 Abordagem utilizada	89
3.2 Construção das hipóteses da pesquisa.....	89
3.3 Coleta dos dados	95
3.4 Universo pesquisado	96
3.5 Classificação dos dados	97
3.6 Plano de análise dos dados.....	105
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	111
4.1 Estatística descritiva.....	111
4.2 Análise multivariada	122
4.3 Testes das hipóteses da pesquisa.....	131
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	143
REFERÊNCIAS	151
ANEXOS	169

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AARF: Australian Accounting Research Foundation
 AASB: Australian Accounting Standards Board
 ABRASCA: Associação de Empresas Nacionais de Capital Aberto
 AICPA: American Institute of Certified Public Accountants
 AISG: Accountants International Study Group
 AOSSG: Asian-Oceanian Standard-Setters Group
 ASAF: Accounting Standards Advisory Forum
 ASB: Accounting Standards Board
 ASC: Accounting Standards Committee
 CE: Comunidade Europeia
 CIG: Coalition and Influence Group
 CPC: Comitê de Pronunciamentos Contábeis
 CVM: Comissão de Valores Mobiliários
 DP: Discussion Paper
 ED: Exposure Draft
 EEG: Emerging Economies Group
 EFRAG: European Financial Reporting Advisory Group
 ETDG: Economic Theory of Democracy Group
 FASB: Financial Accounting Standards Board
 FEE: Fédération des Experts Comptables Européens
 FMI: Fundo Monetário Internacional
 GLASS: Group of Latin-American Accounting Standard Setters
 IAS: International Accounting Standards
 IASB: International Accounting Standards Board
 IASC: International Accounting Standards Committee
 IASCF: International Accounting Standards Committee Foundation
 IBRACON: Instituto de Auditores Independentes do Brasil
 ICAEW: Institute of Chartered Accountants in England and Wales
 IFAC: International Federation of Accountants
 IFRIC: IFRS Interpretations Committee
 IFRS: International Financial Reporting Standards
 IOSCO: International Organization of Securities Commissions
 LR: Teste de razão de verossimilhança
 MoU: Memorando de Entendimento
 NZSA: New Zealand Society of Accountants
 PAC: Comitês de Ação Política
 PAFA: Pan African Federation of Accountants
 PATG: Positive Accounting Theory Group
 ROC: Receiver Operating Characteristics
 SEC: Securities and Exchange Commission
 SFAS: Statement of Financial Accounting Standards

SSAP: Statement of Standard Accounting Practice of the New Zealand Society of Accountants

UE: União Europeia

US-GAAP: Generally Accepted Accounting Principles in the United States

VIF: Variance Inflation Factor

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura da IFRS Foundation	44
Figura 2 - O devido processo normativo, <i>due process</i>	48

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Primeira composição do <i>International Accounting Standards Board</i> – IASB	31
Tabela 2 – Estudos anteriores sobre incentivos e características dos lobistas	71
Tabela 3 – Métodos de <i>lobbying</i> na regulação contábil	78
Tabela 4 - Estudos anteriores sobre influência do <i>lobbying</i> nas decisões dos reguladores contábeis	81
Tabela 5 – Questões selecionadas para a pesquisa.....	98
Tabela 6 – Procedimento originalmente sugerido e alteração realizada pelo regulador após a consulta.....	99
Tabela 7 – Membros votantes do IASB em 2010 e 2011 e respectivos países de origem.....	103
Tabela 8 – Definições das variáveis da Pesquisa	108
Tabela 9 – Cartas recebidas de acordo com a origem geográfica dos respondentes.....	112
Tabela 10 - Categorias básicas dos respondentes do <i>Discussion Paper</i> e do <i>Exposure Draft</i>	116
Tabela 11 – Meio de participação na consulta pública ao <i>Discussion Paper</i> e <i>Exposure Draft</i>	118
Tabela 12 – Características dos Preparadores	120
Tabela 13 – Características dos respondentes do <i>Discussion Paper</i> e do <i>Exposure Draft</i>	120
Tabela 14 – Quantidade de respostas válidas das amostras	121
Tabela 15 – Alinhamento entre regulador e respondente por categoria básica - Amostra completa	122
Tabela 16 - Alinhamento entre regulador e respondente por categoria básica - Questões com mudança de posicionamento	123
Tabela 17 - Alinhamento entre regulador e respondente – outras características.....	124
Tabela 18 – Matrizes de correlações das variáveis explicativas do modelo	126
Tabela 19 - Diagnóstico de Multicolinearidade entre as Variáveis Explicativas do Modelo	127
Tabela 20 – Estimação do modelo de regressão logística (Equação 4)	128
Tabela 21 – Resultados dos testes das hipóteses da pesquisa	132

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

O ambiente contábil mundial está passando por momentos de grande transformação. Eventos ocorridos nos últimos anos, tais como: a decisão da União Europeia de tornar obrigatório o atendimento às normas expedidas pelo *International Accounting Standards Board* – *IASB* nos balanços consolidados das empresas da região; o acordo entre o *Financial Accounting Standards Board* - *FASB* e o *IASB* para a redução das divergências entre as normas expedidas pelos dois órgãos; a decisão da *Securities and Exchange Commission* - *SEC* de permitir que as empresas estrangeiras com valores mobiliários negociados nas bolsas americanas possam apresentar suas demonstrações financeiras baseadas nas *International Financial Reporting Standards* – *IFRS*; a crise econômica global, iniciada em 2007 e que ainda assola as maiores economias mundiais, exercendo influência sobre o ambiente contábil atual e a aceleração do processo de adoção dos padrões contábeis internacionais, integral ou parcialmente, por mais de 120 países, entre eles o Brasil, têm aumentado a atenção ao processo regulatório do *IASB*, refletindo o aumento de sua importância no cenário contábil (Bushman & Landsman, 2010; Georgiou, 2010; Kothari, Ramanna, & Skinner, 2010; SEC, 2007; Shortridge & Smith, 2009).

A discussão de regulação no âmbito das normas contábeis inclui o estudo da produção organizada de normas contábeis pelos normatizadores privados, tais como *FASB* e *IASB*, que no desempenho de suas atividades definem os elementos da prática contábil, bem como as normas e princípios a serem seguidos nos relatórios financeiros das organizações (Kothari et al., 2010). Dessa forma, apesar das diferenças de significados que podem ser atribuídas entre os termos normatizador e regulador, os mesmos são utilizados de maneira intercambiável nesta tese, considerando a definição de regulação contábil apresentada por Kothari et al. (2010)¹.

O estudo sobre regulação é objeto de interesse de disciplinas como Economia, Direito e Ciência Política, cada qual com robusto desenvolvimento teórico no assunto. Enquanto o Direito se preocupa principalmente com os mecanismos de *enforcement* dos regulamentos, bem como

¹ No Brasil, está consagrado o entendimento de que regulador é a autoridade governamental que endossa a norma vinda do normatizador e dá a ela o poder de “*enforcement*”. Exemplos de reguladores são a CVM, BACEN, SUSEP, CFC. No entanto, a literatura sobre *lobbying* consagra o termo também para se referir aos normatizadores, os *standard-setters*.

com o processo formal e administrativo de criação das normas, a Ciência Política enfoca na dimensão política e administrativa da formulação e implementação da norma. A Economia busca analisar os incentivos e aspectos de bem-estar derivados das políticas de regulação adotadas. Por conta da complexidade do assunto, seu estudo exige a utilização de abordagens mais abrangentes para a sua análise, daí o uso da literatura relacionada à economia política.

A literatura em economia política busca analisar a regulação da atividade econômica por meio da utilização de princípios da microeconomia, tais como as premissas de agentes maximizadores e escolha racional buscando explicar as razões e incentivos econômicos que motivam a regulação. De acordo com Stigler (1971), um dos precursores deste campo de estudo, as teorias sobre regulação devem explicar e prever quem serão os beneficiários com a adoção de um novo regulamento, quais atividades têm maior probabilidade de ser reguladas e de que forma esta regulação ocorrerá.

A teoria da regulação passou por três estágios de evolução. Primeiramente, a regulação foi considerada um mecanismo para resolver falhas de mercado, tais como monopólios, externalidades negativas e assimetria informacional (Viscusi, Harrington, & Vernon, 2005). Essa abordagem recebe o nome de Teoria do Interesse Público (Pigou, 1932) e admite que o objetivo do regulador é maximizar o bem-estar da sociedade como um todo e, para isso, ele age sempre nos melhores interesses, buscando remediar as falhas que os mecanismos do próprio mercado não são suficientes para resolver. Assim, a regulação ocorre sempre que os benefícios sociais atribuídos ao regulamento forem maiores do que seus custos. De acordo com Fiani (1998), somente a partir da Teoria do Interesse Público foi possível à teoria econômica tratar de maneira formalizada a intervenção do Estado na economia, uma vez que a análise econômica surgida dos trabalhos de Adam Smith negava, até então, a necessidade dessa intervenção.

A segunda abordagem admite que a regulação é sempre criada para beneficiar as entidades reguladas. Assim, os reguladores eram, de alguma forma, capturados pelas indústrias que regulavam. A essa explicação foi dado o nome de Teoria da Captura e admite um regulador destinado a atender passivamente aos interesses dos regulados.

O último estágio da evolução da teoria da regulação surgiu com os trabalhos da chamada Escola de Chicago e compreende os trabalhos de Becker (1983), Peltzman (1976), Posner (1974) e Stigler (1971), inspirados nos escritos de Bentley (1908), para quem todo o processo político é

consequência não de ideias individuais, ou da sociedade como um todo, mas fruto da ação específica de grupos de interesse existentes na sociedade e que congregam as percepções individuais. Esse último estágio evolutivo deu origem à Teoria Econômica da Regulação, também conhecida como Teoria dos Grupos de Interesse, e é uma sofisticação da Teoria da Captura, a qual, de acordo com Becker (1983), assume que a regulação é resultado da competição entre grupos de interesses, e que será utilizada para aumentar o bem-estar do grupo mais influente.

Assim, enquanto a Teoria do Interesse Público sugere que a regulação é o resultado de uma demanda pública por correção de alguma falha de mercado, que justifique a intervenção do ente regulador a fim de aumentar o bem-estar geral, a Teoria dos Grupos de Interesse, também chamada de Teoria Econômica da Regulação, admite um regulador que, como todo agente racional, busca sempre a maximização do seu bem-estar, por meio de um maior apoio político e, para isso, vai atuar a fim de atender às demandas de grupos de interesses. Por esta última abordagem, conforme desenvolvida por Becker (1983), o processo regulatório é fruto da competição entre diferentes grupos de interesse, em que o mais influente conseguirá prevalecer e ganhará a mais valia resultante do processo regulatório, com as possíveis falhas de mercado funcionando como argumento para justificar a ação de tais grupos.

Ao analisar o processo de normatização contábil, pesquisadores como Bushman e Landsman (2010), Kothari et al. (2010), Leftwich (1980), Leuz e Wysocki (2008) e Watts e Zimmerman (1986) consideram que a simples existência de falhas de mercado, relacionada à busca da maximização do bem-estar da sociedade, é inconsistente para justificar a regulação contábil e que existem indícios da influência de grupos de interesse no processo de normatização e até casos de captura do regulador contábil. Para os autores, tais evidências vão no sentido contrário à Teoria do Interesse Público, base da função objetivo de normatizadores como *Financial Accounting Standards Board* - FASB e *International Accounting Standards Board* - IASB e reforçam as previsões da Teoria dos Grupos de Interesse. Por outro lado, Brown (1981) e Hussein e Ketz (1991) ao analisarem processos normativos do FASB; Coombes e Stokes (1985) e Van Lent (1997), os processos de normas na Nova Zelândia e Austrália; e Giner e Arce (2012), a emissão da IFRS 2 pelo IASB, apresentam pesquisas com indícios que contrariam as previsões resultantes desta última teoria, indicando um não alinhamento preponderante entre as opiniões de grupos específicos e o resultado do processo de elaboração de normas contábeis.

As IFRS são normas emitidas pelo IASB seguindo um roteiro de seis etapas: 1ª definição da agenda de discussões; 2ª planejamento do projeto; 3ª opcionalmente, o IASB pode elaborar e apresentar um documento para discussão; 4ª elaboração e apresentação de uma minuta de exposição de uma nova norma ou de alteração de uma norma existente; 5ª elaboração e publicação da norma; e 6ª análise dos impactos e dos possíveis imprevistos decorrentes da aplicação da norma. Tal roteiro envolve um amplo processo de consulta pública, com a participação de pessoas e organizações interessadas de todo o mundo (IFRS Foundation, 2013d).

No procedimento de consulta estabelecido pelo IASB para a apresentação das minutas das normas ou documentos para discussão, são solicitados comentários por meio das chamadas cartas de comentários ou *comment letters*. Tais cartas são um dos meios pelos quais os interessados e afetados pela regulação contábil podem se expressar sobre os assuntos tratados, expor suas opiniões, concordar ou divergir da norma e, com isto, exercer pressão a fim de influenciar na emissão de futuras normas ou nas alterações das normas já existentes (Hansen, 2011; Jorissen, Lybaert, & Van de Poel, 2006).

As ações pelas quais as partes interessadas tentam influenciar os normatizadores contábeis são conhecidas por *lobbying* e vão desde a emissão de cartas de comentários para as consultas públicas, até pressões diretas exercidas sobre os membros dos normatizadores (Georgiou, 2004; Sutton, 1984; Zeff, 2002).

No entanto, apesar das várias possibilidades do exercício de *lobbying*, estudos anteriores (Georgiou, 2004, 2010; Königsgruber, 2009) demonstraram que tais abordagens são significativamente associadas ao uso de cartas de comentários. Ou seja, mesmo que os interessados utilizem outro método para fazer pressão junto aos reguladores (por exemplo, participações nas apresentações públicas, encontros com os membros do organismo normatizador, comentários na mídia, patrocínio de pesquisas), ainda assim, eles se utilizam do envio de cartas de comentários como forma de reforçar o seu posicionamento. Daí ser este o método mais utilizado para investigar esse tipo de assunto.

Trabalhos pioneiros realizados por Watts (1977) e Watts e Zimmerman (1978) buscaram discutir o processo de pressão corporativa na elaboração de normas contábeis emitidas pelo FASB, por meio do uso de um referencial baseado na teoria econômica, com ênfase na teoria

da agência, explicando que o processo de normatização contábil é produto do mercado e de processos políticos onde indivíduos e grupos interagem buscando maximizar a sua própria utilidade. Para eles, tal processo gera uma competição entre os indivíduos por transferência de riqueza que implica em incentivos para que estes se organizem em grupos a fim de pressionar por seus objetivos.

Solomons (1978) já argumentava que o processo de elaboração de normas contábeis pode ser visto como um processo político, não sendo necessariamente guiado por aspectos técnicos ou teóricos, no qual existe a possibilidade de conflito, tendo em vista que as partes envolvidas podem buscar exercer pressão para obter ganhos em particular. De maneira complementar, Fogarty, Hussein e Ketz (1994), analisando o processo normativo do FASB, admitem que, ao assumir que tal processo é político, se reconhece que existem interesses diferentes e conflitantes entre as partes envolvidas e que eles terão algum impacto na norma a ser elaborada.

Zeff (2002), por ocasião da reestruturação do *International Accounting Standards Committee* - IASC e a consequente criação do IASB, demonstrava preocupação com o processo de pressão política exercida pelos organismos de normatizadores contábeis dos oito principais países (Austrália, Canadá, França, Alemanha, Japão, Nova Zelândia, Reino Unido e Estados Unidos) que colaboraram para sua reestruturação, alertando para a possibilidade de o IASB não alcançar o objetivo de produzir normas de alta qualidade, tendo em vista a possibilidade de ceder ao *lobby* dos organismos dos países colaboradores que representariam os interesses de seus usuários locais. O autor apresenta diferenças de procedimentos contábeis entre os países, exemplificando as indústrias que seriam afetadas e alertando para a possibilidade de um agressivo *lobby* destas sobre o organismo internacional, via o seu normatizador local.

Preocupação semelhante é apresentada por Königgruber e Windisch (2012) e Königgruber (2009) que, baseando-se na hipótese de custos políticos formulada por Watts e Zimmerman (1986), argumentam que alguns gestores ou empresas podem estar preocupados em ocultar informações financeiras desfavoráveis ou apresentar constantes resultados positivos e, para tanto, podem ter incentivos para exercer pressão sobre o IASB de forma a serem favorecidos. Para justificar seus comentários, eles apresentam exemplos de estudos que investigaram casos envolvendo contribuições de corporações para o FASB relacionadas a interesses específicos delas nas normas contábeis discutidas pelo órgão.

Fatos recentes são apresentados por Zeff (2012a, 2012b) apontando indícios da efetividade da pressão de grupos de interesses sobre as normas emitidas pelo IASB. O autor apresenta como exemplos: a emissão em 2006 da IFRS 8 – *Segment Reporting*, que possibilita às empresas a não apresentação das informações por segmento, sob o argumento do excesso de custo da produção da informação em relação ao benefício da sua divulgação; e as rápidas alterações e aprovações introduzidas nas normas sobre instrumentos financeiros *International Accounting Standards* - IAS 39 e IFRS 7 em 2008, que não seguiram o processo normativo normal do IASB, por conta da pressão de instituições financeiras que teriam que publicar suas demonstrações com perdas.

Tandy e Wilburn (1996) observam que a participação dos grupos de interesse no processo de elaboração de normas não é só importante, mas necessário para garantir legitimidade ao referido processo. Tal opinião também é compartilhada por Jorissen et al. (2006) para quem a ação de *lobby* indica a magnitude do interesse despertado pelo assunto nos usuários da contabilidade e revela os potenciais problemas e custos relacionados com a utilização das futuras normas.

Ponto de vista similar é apresentado por Scott (2009, p. 496) ao comentar que, embora os normatizadores contábeis possam ser guiados pela utilidade decisória e redução da assimetria de informação, estes critérios não são suficientes para garantir uma normatização exitosa, pois “adicionalmente é necessário considerar os interesses legítimos de gerentes e outros constituintes, e ter uma atenção cuidadosa ao devido processo normativo”².

Observa-se que várias pesquisas têm reforçado a natureza política do processo de normatização contábil, revelando que a ação dos interessados por meio da atividade de *lobby* influencia o resultado final de tal processo. No entanto, apesar da atividade de *lobby* buscar trazer para os seus interessados benefícios em particular, essa ação é considerada por alguns autores como natural e necessária a fim de assegurar a legitimidade da norma a ser elaborada.

Embora existam diversos trabalhos que investigaram a ação de grupos de interesse sobre as normas contábeis ao redor do mundo, a maioria deles se concentrou em analisar o processo ocorrido nos órgãos reguladores estadunidenses ou britânicos (Brown, 1981; Dhaliwal, 1982; Francis, 1987; Georgiou & Roberts, 2004; Georgiou, 2004; Haring jr., 1979; Hussein & Ketz,

² “it is also necessary to consider the legitimate interests of management and other constituencies, and to pay careful attention to due process.”

1991; Ramanna, 2008; Stenka & Taylor, 2010; Sutton, 1984; Tandy & Wilburn, 1996; Watts & Zimmerman, 1978). São poucos os trabalhos empíricos realizados no âmbito do IASB e um número menor ainda compreendendo o período posterior a sua reformulação ocorrida em 2001 (Cortese, Irvine, & Kaidonis, 2010; Giner & Arce, 2012; Hansen, 2011).

O IASB não tem nenhum mandato intergovernamental ou autoridade estatutária para obrigar os países a adotarem suas normas, pois, na maioria dos países mais importantes economicamente, as normas emitidas pelo *Board* precisam passar antes por alguma instância governamental para obter o seu endosso e, somente após isso, passam a vigorar nos respectivos países. Porém, na prática, o IASB tem exercido a função de regulador *de facto* tendo em vista o crescente número de países que adotam integralmente suas normas sem a realização de alterações significativas nos procedimentos contábeis aprovados, como é o caso do Brasil³ (IASPLUS, 2013; IFRS Foundation, 2013d).

Para investigar o processo regulatório do IASB foi escolhido o projeto de alteração das normas sobre receitas denominado de *Revenue Recognition*. Este foi selecionado por conta de sua abrangência e pelo fato de, mais do que qualquer outro projeto, ser potencialmente fonte de controvérsias e de preocupações por parte de organizações, profissionais, auditores, investidores, reguladores, enfim de todos os envolvidos com informações sobre desempenho operacional e financeiro advindas da contabilidade, podendo dividir a opinião dos interessados e assim refletir os interesses e variáveis que possam influenciar a decisão do *Board*.

Após a reformulação do IASB ocorrida em 2001, FASB e IASB celebraram, em 2002, o chamado Acordo de Norwalk, no qual os dois normatizadores se comprometeram a reduzir as diferenças entre suas normas. Um dos principais e o mais ambicioso projeto empreendido em conjunto pelos *Boards*, é o projeto da nova norma de reconhecimento de receita. Esse projeto que teve seu início no mesmo ano da assinatura do acordo⁴, busca desenvolver uma norma

³ Pesquisas documentam que o Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC não costuma fazer alterações significativas nas normas internacionais colocadas em audiência pública antes de sua transformação em pronunciamentos contábeis nacionais (Oliveira, Junior, & Silva, 2013; Szuster, 2011). Isso indica que, apesar de o IASB não ter autoridade para imposição das IFRS no ambiente brasileiro, a instância efetiva para discussão em busca de influenciar o conteúdo das normas contábeis adotadas no país é o processo de elaboração de normas conduzido pelo normatizador internacional.

⁴ Antes do projeto da nova norma sobre reconhecimento de receita entrar formalmente na agenda do IASB, os estudos sobre o tema eram conduzidos pelo grupo de normatizadores com origens anglo-americanas chamado de G4+1 (G4+1, 2001). O grupo era composto pelos normatizadores dos Estados Unidos, do Reino Unido, do Canadá, da Austrália e da Nova Zelândia e contava com a participação do secretário geral do IASC como observador. Esse

abrangente, que possa ser aplicada de forma consistente entre os vários tipos de transações de contratos com clientes, independente da atividade realizada pela empresa.

A norma a ser emitida substituirá, no âmbito das IFRS e do congênere brasileiro, Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), duas normas e algumas interpretações, porém no que se refere ao ambiente norte-americano, o novo modelo de reconhecimento, mensuração e evidenciação das receitas substitui mais de 140 tipos diferentes de procedimentos contábeis, muitos dos quais aplicáveis a tipos específicos de atividades e conceitualmente inconsistentes entre si (Carvalho & Carmo, 2012).

As alterações impactarão organizações de todo o mundo cujas operações forem contabilizadas com base nas normas americanas ou internacionais. Mudanças nos procedimentos de reconhecimento de receita podem afetar diversas atividades das empresas, tais como: pagamento de impostos, distribuição de dividendos, contratos de *covenants*, bônus e planos de incentivos de executivos e demais empregados, sistemas de informação e controles internos, modelos contratuais e práticas comerciais. As modificações nos critérios de contabilização das receitas interferem nas práticas organizacionais como um todo e portanto merecem grande atenção e geram discussão tanto no meio acadêmico, quanto no profissional.

O projeto de elaboração da nova norma sobre receita tem contado com expressiva participação de preparadores de demonstrações contábeis, acadêmicos, reguladores, governos, normatizadores nacionais e firmas de auditoria. Em dezembro de 2008, o IASB, conjuntamente com o FASB, publicou para consulta pública o documento de discussão, denominado *Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers* que apresentava visão preliminar do órgão sobre as alterações propostas. O *discussion paper* (IASB, 2008) permaneceu aberto para comentários até junho de 2009. Foram recebidas, pelo órgão, 226 cartas de comentários de diversas entidades de todo o mundo, apresentando suas concordâncias ou discordâncias em relação à posição preliminar manifestada pelo *Board*. Após a análise das cartas foi publicada, em junho de 2010, uma minuta de exposição da nova norma, o *exposure draft ED/2010/6 – Revenue from contracts with Customers* (IASB, 2010b), também disponível para comentários até outubro de 2010 para a qual foram recebidas 974 cartas manifestando a posição dos remetentes em relação aos procedimentos propostos pelo órgão. Em novembro de

grupo teve grande influência na história do IASB e até hoje os seus trabalhos servem como base para importantes projetos do órgão, tais como os de reconhecimento de receita, *joint ventures*, combinação de negócios e *leasing*.

2011, em razão da importância do assunto, o IASB, de maneira inédita, decidiu reapresentar a minuta da norma sobre receita (IASB, 2011b), permitindo que comentários fossem feitos até março de 2012. Foram recebidas nessa etapa 359 cartas de comentários. Está prevista a emissão final da norma para o primeiro trimestre de 2014⁵.

Percebe-se, portanto, que a consciência da natureza política da atividade de elaboração de normas contábeis e a preocupação com o *lobby* neste processo são temas investigados por pesquisadores ao redor do mundo e devem começar a gerar interesse também no Brasil, tendo em vista o caminho de convergência que o país vem seguindo⁶. Desta maneira, a presente pesquisa se insere neste contexto de transformação do mundo contábil e de crescimento da importância do IASB, procurando identificar fatores políticos/econômicos que influenciam o processo normativo do regulador internacional que, apesar do crescente interesse em suas normas, não tem merecido o mesmo tratamento da academia em relação às pesquisas sobre possíveis implicações de interesses no seu processo regulatório.

1.2 Problema de pesquisa

Tendo em vista esta escassez de trabalhos sobre o IASB, o ganho de relevância do órgão como normatizador ocorrido nos últimos anos, a demanda nacional e internacional para pesquisa sobre o tema e a disposição de consistente base teórica para análise, a questão de pesquisa que direciona este trabalho é:

Qual o impacto associado ao *lobbying* nas decisões de aprovação ou não das normas emitidas pelo IASB?

Desta forma, a partir das cartas de comentários enviadas a consulta pública relativa ao processo de elaboração da nova norma sobre reconhecimento de receita, serão investigadas as

⁵ No final de maio de 2014, após a defesa desta tese, foi emitida a nova norma sobre reconhecimento de receitas, a IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers*, com previsão de entrada em vigor a partir de janeiro de 2017.

⁶ De acordo com o relatório de atividades anual do IASB do ano de 2010 (IFRS Foundation, 2011), o Brasil é o único país do G20 que exige a utilização das IFRS não só para as demonstrações consolidadas, mas também para as individuais das companhias, o que, diferentemente do que ocorre em outros países, traz implicações contábeis em questões tributárias, falimentares, comerciais e no cálculo da remuneração dos acionistas das empresas nacionais.

características dos respondentes que possam estar associadas as decisões do IASB em seu processo regulatório.

1.3 Objetivo geral

Com base na contextualização da pesquisa, na formulação do problema definiu-se como objetivo geral do estudo:

Identificar as características específicas dos participantes do processo de elaboração das normas contábeis internacionais que estejam associados às decisões tomadas pelo IASB.

1.4 Justificativa

A ascensão de um organismo internacional e privado de elaboração de normas contábeis como o IASB e a adesão maciça de inúmeros países à utilização de suas normas ocorrida nos últimos 10 anos trouxeram mudanças na dinâmica da regulação dos relatórios contábeis nos países do mundo que, assim como o Brasil, tiveram historicamente a regulação da contabilidade de suas empresas locais efetuada por meio de legislações nacionais sob a responsabilidade de entes públicos. Essa nova dinâmica de delegação da autoridade regulatória de governos para um único órgão internacional e privado levanta preocupações para as empresas, normatizadores nacionais, governos, investidores e todos os outros interessados e afetados pelas normas contábeis e merece atenção também da academia.

Adicionalmente, conforme argumentam Botzem (2012) e Bütthe e Mattli (2011), a regulação contábil internacional é muitas vezes descrita como um apolítico e científico processo de desenvolver ou identificar soluções tecnicamente ótimas para questões técnicas e, nessa visão, obter o consenso na elaboração das normas é algo fácil, porque se tem a ideia de que conhecimento científico e tecnológico é o mesmo em qualquer lugar.

Logicamente, este tipo de percepção do processo regulatório é bastante ingênuo, pois, como também observam os autores, o conhecimento contábil não é um único e verdadeiro conjunto consensual de crenças sobre o que funciona ou não funciona. Profissionais com diferentes

experiências, inclusive de diferentes países, podem chegar a soluções distintas para o mesmo problema contábil e essas serem igualmente válidas. Ademais, as normas contábeis têm importantes efeitos distributivos, gerando benefícios e custos que podem não ser suportados pelos mesmos entes econômicos. É natural que os interessados e afetados por esse processo se mobilizem para tentar influenciá-lo e, assim, obter benefícios ou evitar os seus custos, tornando o processo muito mais político do que técnico. Em outras palavras, como asseveram Kwok & Sharp (2005), o processo de regulação contábil não é simplesmente sobre obter a “resposta certa”, mas sobre fazer escolhas entre visões de indivíduos e grupos com interesses, muitas vezes conflitantes.

Pesquisadores, tais como Bushman e Landsman (2010), Kothari et al. (2010), Leuz e Wysocki (2008), argumentam que existe uma escassez de pesquisas sobre os fatores que influenciam a implementação da regulação contábil nos mercados globais e que as forças políticas que afetam o processo regulatório são assuntos importantes e que permanecem amplamente inexplorados. Eles afirmam que este tipo de conhecimento é crítico para o entendimento de como são desenvolvidas as normas contábeis que buscam facilitar a eficiência econômica. Na mesma linha, a professora Mary Barth, que até 2009 representava a academia como um dos quinze membros votantes do IASB, elencou vinte e oito questões de pesquisa relevantes e de fundamental importância para o normatizador contábil internacional, merecedoras de maior atenção do meio acadêmico (Barth, 2006). Dentre estas, seis questões tratam exclusivamente da investigação de efeitos da influência política no processo de elaboração das IFRS. A professora (Barth, 2006, p. 146) textualmente observa que uma importante oportunidade de pesquisa é investigar:

Qual é o papel e quais os efeitos de influências políticas no processo de elaboração de normas? É bem entendido que os normatizadores não operam no vácuo e reagem a contribuições de seus constituintes. Pouco é conhecido sobre tais influências e seus efeitos⁷.

Os comentários anteriores reforçam a necessidade de pesquisas contábeis que busquem fornecer conhecimento sistemático do comportamento dos normatizadores. Nesse sentido, Kothari, Ramana e Skinner (2010, p. 83) consideram que “enquanto reguladores e normatizadores desfrutam de considerável discricionariedade em definir a agenda do futuro da contabilidade,

⁷ “What are the role and effects of political influences on the standard-setting process? It is well-understood that standard setters do not operate in a vacuum and react to input from their constituents. Less is known about the influences and their effects.” (Barth, 2006, p. 146).

nós sabemos muito pouco sobre seus incentivos, suas ideologias e o grau em que eles são capturados”⁸.

Apesar de algumas pesquisas internacionais recentes investigarem o processo de regulação do IASB (Cortese et al., 2010; Giner & Arce, 2012; Yu, 2006), trataram de processos de elaboração de normas específicas e de aplicação restritas, tais como IAS 39 instrumentos financeiros, IFRS 2 de pagamento baseado em ações e IFRS 6 sobre exploração de recursos minerais. Assim, a investigação sobre os efeitos do *lobbying* por meio da utilização da norma sobre reconhecimento de receita, por conta da sua expressiva abrangência e da polêmica gerada em seu processo de elaboração, apresenta importante contribuição aos estudos da área.

No Brasil, onde o processo de convergência contábil das normas nacionais em direção às internacionais foi iniciado em 2008, verifica-se a escassez de trabalhos⁹, cujo objetivo seja o de investigar o processo de regulação em relação aos normatizadores contábeis. A mesma situação é percebida na literatura internacional em relação a pesquisas que tenham foco no processo empreendido pelo IASB. Neste sentido, o presente trabalho poderá apresentar contribuições importantes para a classe contábil de professores, preparadores das demonstrações, auditores, investidores, organismos normatizadores e pesquisadores, ajudando na compreensão das implicações dos grupos de pressão sobre a produção de normas internacionais de contabilidade.

Portanto, a necessidade de um melhor entendimento do processo de normatização contábil internacional e da compreensão da influência dos grupos de pressão nesse processo, associadas ao resumido número de pesquisas realizadas sobre o assunto no Brasil e a demanda internacional pelo tema, bem como a utilização de norma de expressiva abrangência para a investigação, corroboram com a relevância da presente pesquisa e a justificam.

⁸ “While regulators and standard setters enjoy considerable discretion in setting the agenda for the future of accounting, we know very little about the incentives of standard setters, their ideologies, and the degree to which they are captured.” (Kothari et al., 2010, p. 83).

⁹Exceto pelos trabalhos de Carmo, Mussoi, et al. (2011); Carmo et al. (2012); Carmo, Ribeiro, et al. (2011) e Santos (2012), não se tem notícia de outras pesquisas investigando o processo de elaboração das normas do IASB no país.

1.5 Estrutura da tese

O trabalho está estruturado em cinco capítulos. O primeiro capítulo consiste na introdução contendo a contextualização das discussões a serem desenvolvidas na tese, apresentação da situação problema e da questão de pesquisa, bem como do objetivo do estudo e justificativa para sua realização.

No capítulo dois, apresenta-se o referencial teórico destinado a fornecer subsídio à aplicação da pesquisa empírica. O capítulo está dividido nas seguintes seções: apresentação do ambiente regulatório do IASB e sua história; teoria da regulação; e *lobbying* na regulação contábil.

Na seção que apresenta o ambiente regulatório do IASB são explicitados e discutidos aspectos relativos a fatos importantes da história do órgão e do atual estágio de desenvolvimento, sua estrutura e processo de elaboração de normas. Essa seção fornece apoio para entender quais as forças e eventos que contribuíram para a formação do que o regulador internacional representa atualmente para o mundo contábil.

As teorias sobre regulação e os estudos sobre *lobbying* na regulação contábil são assuntos interligados que ajudam a interpretar o ambiente regulatório do IASB. Enquanto o estudo das teorias sobre regulação fornece a estrutura conceitual para entender e analisar o comportamento do regulador em relação aos regulados, explicitando os motivos de existência da regulação e sua interação com o ambiente contábil. Os estudos sobre *lobbying* focam no caminho inverso, fornecendo a base teórica para estudar o comportamento dos regulados em relação aos reguladores, deixando claras as possíveis características dos lobistas, suas motivações, métodos e potenciais efeitos.

O terceiro capítulo é destinado à apresentação da estratégia metodológica empregada para o desenvolvimento desta pesquisa, envolvendo a sua caracterização, bem como os procedimentos para seleção da amostra e métodos de coleta, tratamento e análise dos dados. O capítulo inclui ainda as definições operacionais das variáveis e os modelos estatísticos adotados.

O quarto capítulo contém uma descrição geral do comportamento apresentado pelas empresas que compõem a amostra e os resultados empíricos alcançados, explicitando a relação entre as características dos respondentes e resultado do processo normativo contábil internacional.

Finalmente, no capítulo cinco, os principais achados e contribuições são retomados e discutidos, juntamente com as considerações finais e limitações da pesquisa.

2 PLATAFORMA TEÓRICA

2.1 O Ambiente regulatório do International Accounting Standards Board – IASB

Para compreender o processo regulatório do IASB e as possíveis influências de grupos de interesse na elaboração de suas normas, é necessário entender e analisar os aspectos históricos e políticos de sua criação, bem como a sua atual estrutura e seu procedimento normativo. Ao analisar o seu processo histórico, busca-se analisar as ações e grupos que contribuíram para a formação do que o IASB é atualmente. Ao analisar a sua atual estrutura e seu processo normativo, pretende-se compreender a maneira como o órgão constrói sua legitimidade, caracterizada pela forma com que é garantida a sua independência e a sua imparcialidade.

2.1.1 A criação do IASB e sua abrangência atual

O *International Accounting Standards Board* – IASB é um organismo normatizador internacional, com sede em Londres no Reino Unido, criado com objetivo de elaborar normas internacionais de contabilidade, conhecidas com *International Financial Reporting Standards* – IFRS. As normas emitidas pelo IASB são adotadas integralmente ou parcialmente em mais de 120 países, entre eles o Brasil. Desde a sua reestruturação em 2001, quando passou a adotar a atual denominação, o normatizador internacional vem ganhando prestígio e visibilidade no ambiente empresarial e contábil, se consolidando como o principal agente da prática de divulgação de informações financeiro-contábeis das empresas ao redor do mundo.

O IASB tem sua origem no *International Accounting Standards Committee* – IASC que, nos 27 anos de sua existência, no período de 1973 a 2000, estabeleceu as bases estruturais de seu sucessor. O atual impacto do IASB e seu funcionamento podem ter melhor entendimento por meio da análise de seu antecessor, do qual herdou sua visão predominantemente anglo-americana, sua clara orientação para o mercado de capitais e sua ênfase às necessidades de informação dos provedores de capital (Botzem & Quack, 2009; Burlaud & Colasse, 2011).

A história do IASB pode ser dividida em três grandes períodos, levando em conta a sua evolução e principalmente a sua aceitação como emissor de normas de alta qualidade pela comunidade internacional (Camfferman & Zeff, 2006; Su & Guo, 2006): o período de 1973 a

1987, caracterizado pela sua reduzida influência no mundo; o período de 1987 a 2000, que representou o início da aceitação do trabalho do IASC pelos organismos internacionais e culminou com a sua reorganização estratégica; e o período de 2001 até os dias atuais, que se destaca pela abrangente aceitação de suas normas pelos diversos países e pelos efeitos da crise financeira global iniciada em 2007 sobre o processo normativo do órgão.

2.1.1.1 O IASC de 1973 a 1987: período de obscuridade

O IASC foi criado em 1973, a partir da reunião de 16 associações de profissionais da área de contabilidade de nove países, Austrália, Canadá, França, Alemanha, Japão, México, Holanda, Reino Unido e Estados Unidos, por iniciativa do representante britânico, o *Institute of Chartered Accountants in England and Wales* - ICAEW (Cairns, 1997). O embrião da criação do IASC foi o estabelecimento do *Accountants International Study Group* – AISG em 1966 que reunia associações de profissionais de contabilidade do Reino Unido, Estados Unidos e Canadá e fora criado para estudar e comparar as normas contábeis dos três países buscando discutir formas de melhorá-las (Street & Shaughnessy, 1998a).

A criação do IASC teve inicialmente como objetivo produzir normas contábeis que pudessem servir de modelos para que os normatizadores dos países pudessem se inspirar livremente para produzir suas próprias normas locais (Danjou & Walton, 2012). Desde a sua fundação, o IASC teve seu aspecto político como destaque, pois um dos principais motivos de sua criação foi o desejo de seus idealizadores de contrapor a ameaça de predominância das normas estadunidenses, os *Generally Accepted Accounting Principles in the United States* - US-GAAP, impulsionadas pela criação do *Financial Accounting Standards Board* – FASB no mesmo ano (Camfferman & Zeff, 2006).

A criação do IASC e os seus primeiros anos de existência representaram também uma resposta dos organismos profissionais do Reino Unido à embrionária iniciativa da Comunidade Europeia de realizar a harmonização contábil dos países do continente por meio de diretrizes estatutárias e controle governamental. O recém-criado normatizador britânico, na época o *Accounting Standards Committee* - ASC, era dirigido por representantes de associações de profissionais contábeis britânicos que acreditavam que a imposição de procedimentos contábeis por meio de leis governamentais ameaçava a liberdade que tinham para desenvolver suas normas contábeis e criavam obstáculos para surgimento de soluções inovadoras. Por esse motivo era mais

interessante para eles desenvolverem a sua própria iniciativa de harmonização por um organismo privado, criado e dirigido por profissionais da área contábil, como foi o IASC (Hopwood, 1994; Van Hulle, 2005).

Para Martinez-Dias (2005), a criação do IASC foi uma iniciativa de expansão internacional do grupo de profissionais contábeis com cultura anglo-americana no que ele chama de comunidade epistêmica. Uma comunidade epistêmica é para ele: “tipicamente definida como um grupo de profissionais que dividem crenças normativas e causais, noções de conhecimento relevante e válido no domínio de sua *expertise* e uma iniciativa política comum”¹⁰ (Martinez-Dias, 2005, p. 3).

Inicialmente, a filiação ao órgão era garantida apenas aos países fundadores. Esse critério vigorou até meados da década de 80. Porém, a aceitação de novos membros só era permitida após a consulta e aprovação dos representantes britânicos e estadunidenses, refletindo o poder desses membros sobre as ações do órgão.

Nesse período, o IASC era composto exclusivamente por profissionais da área contábil, em sua maioria sócios de firmas de auditoria que se dedicavam apenas parcialmente às atividades do órgão e se reuniam para deliberações, de três a quatro vezes por ano. De acordo com Camfferman e Zeff (2006), o modesto impacto do órgão era reflexo do limitado poder dos organismos de profissionais contábeis para impor normas às empresas de seus países.

Nos primeiros 14 anos de sua existência, o normatizador internacional emitiu 26 normas que tratavam de temas contábeis básicos. Muitas dessas normas permitiam a escolha de tratamentos contábeis diferentes para uma mesma situação. Isso acontecia para que as normas fossem compatíveis com as práticas contábeis dos países fundadores, o que muito prejudicava o ideal de comparabilidade proposto. Essencialmente, o *Board*, a fim de buscar consenso entre os membros acabava por endossar praticamente todos os métodos utilizados nos respectivos países. Como resultado, as normas produzidas nesse período geralmente permitiam numerosas alternativas sem nenhuma base conceitual predominante (Street & Shaughnessy, 1998a).

¹⁰ “is typically defined as a group of professionals who share normative and causal beliefs, notions for weighing and validating knowledge in the in the domain of their expertise, and a common policy enterprise.”

Em sua primeira fase, o IASC foi muito criticado por conta de seus objetivos ambiciosos de estabelecer um padrão contábil internacional, pois contava com a atenção de poucos países, não tinha nenhum poder de *enforcement* sobre a aplicação de suas normas e permitia a utilização de vários métodos contábeis alternativos, aspectos que prejudicavam a sua busca pela harmonização dos procedimentos. Assim, o órgão era mais conhecido e aceito pela comunidade internacional como um organismo não oficial de pesquisa, do que um normatizador contábil (Su & Guo, 2006).

De acordo com Martinez-Diaz (2005), o principal motivo do pouco reconhecimento que a comunidade internacional atribuía ao IASC nesta época era resultado da estratégia do normatizador de enfatizar o seu trabalho técnico de produção de normas e da pouca atenção que dava ao aspecto político de sua atuação. Para ele, o normatizador internacional “foi punido por excluir grupos chave de afetados pelas normas contábeis, tais como, empresas multinacionais, analistas financeiros, investidores institucionais, sindicatos e governos”¹¹ (Martinez-Diaz, 2005, p. 10). O autor argumenta que a consideração apenas da *expertise* técnica do IASC não era suficiente para sua consideração pelos governos e pelo setor privado e isso foi percebido pela direção do IASC que, no final da década de 80, passou a se tornar mais ativa politicamente a fim de ganhar mais credibilidade e legitimidade e passou a buscar apoio de parcerias com reguladores de mercados de capitais e normatizadores nacionais.

2.1.1.2 O IASC de 1987 a 2000: período de aceitação

A grande mudança na história do IASC veio com a decisão da *International Organization of Securities Commissions* – IOSCO, órgão que congrega os reguladores dos mercados de capitais dos países, de apoiar o trabalho do normatizador internacional. Para isso, este deveria rever suas normas, eliminando as alternativas de tratamentos contábeis e melhorar os seus requisitos, com a promessa da IOSCO de incentivar a adoção das normas internacionais por seus filiados.

Para Hopwood (1994), o apoio da IOSCO ao IASC foi uma resposta da *Securities and Exchange Commission* – SEC, poderoso regulador estadunidense e que detinha a presidência da organização, às pressões que recebia dos seus regulados e da comunidade externa para amenizar

¹¹ “*was chastised for excluding key groups affected by accounting standards such as MNCs, financial analysts, institutional investors, labor unions, and governments.*”

os seus rigorosos requisitos contábeis. De acordo com o autor, ao apoiar o trabalho do IASC, a SEC procurava expandir e tornar mais aceitável, pela comunidade internacional, o modelo contábil estadunidense que era uma das principais fontes das normas do IASC e assim manter a sua influência sobre o processo regulatório dos mercados de capitais globais.

De acordo com Camfferman e Zeff (2006), tal apoio deu o estímulo que o IASC estava precisando, pois com o incentivo da IOSCO, que na época era composta por representantes dos 13 maiores mercados de capitais do mundo, criava-se a possibilidade de a SEC deixar de requerer a reconciliação contábil das demonstrações de empresas estrangeiras com ações negociadas nas bolsas americanas, caso adotassem as normas emitidas pelo IASC.

A partir do acordo com a IOSCO em 1987, o IASC desenvolveu um projeto para aumentar a comparabilidade dos relatórios contábeis das empresas e reduzir as alternativas contábeis disponíveis em suas normas. Esse projeto evoluiu para a iniciativa de criar um conjunto abrangente de “*core standards*” que fossem detalhados, completos e que contivessem requisitos adequados de evidenciação e, assim, pudessem ser endossados pela IOSCO e utilizados pelas empresas dos mercados de capitais dos seus países membros.

Para direcionar o seu processo normativo e desenvolver os *core standards*, em 1989 o IASC elaborou a sua Estrutura Conceitual, o *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, para servir de base para a elaboração das novas *International Accounting Standards* – IAS, como eram denominadas à época as atuais IFRS. De 1989 a 2000 foram emitidas 41 IAS e 24 interpretações técnicas como consequência da revisão ou criação de novos procedimentos. De acordo com Burlaud e Colasse (2011), tanto a estrutura conceitual, quanto grande parte das normas elaboradas tiveram clara inspiração estadunidense, que podia ser observada pela grande similaridade entre as normas internacionais recém-emitidas e os US-GAAP existentes.

Adicionalmente Martinez-Diaz (2005) argumenta que a estrutura conceitual contém definições, assunções e princípios guias que ajudam os profissionais e empresas a distinguirem entre soluções boas e ruins para problemas contábeis. Assim, para o autor, a estrutura conceitual elaborada pelo IASC funcionava como uma compilação dessas crenças que caracterizavam a comunidade epistêmica que definia o IASC.

Nesse período, o IASC revisou a sua estratégia de trabalho em busca de estreitar o seu relacionamento com os órgãos normatizadores dos países, bem como abriu a participação em seu conselho para outras associações profissionais, além dos contadores e auditores, admitindo também representações de executivos de finanças e analistas financeiros. A nova abordagem de trabalho implicou no crescimento da participação de delegações de outros países, além dos fundadores, nas decisões do órgão. Os assentos no *Board* cresceram consideravelmente, passando dos iniciais 9 membros, para 16 delegações em 1997. De acordo com Zeff (2012b), em 1997 participavam das reuniões deliberativas do IASC mais de 45 membros, além de assessores e observadores, totalizado entre 60 e 70 pessoas envolvidas, o que dificultava e comprometia a eficácia dos encontros.

Como forma de enfrentar a inevitável lentidão nas decisões do *Board* e fortalecer seus pontos de vista, em 1993 quatro normatizadores de países com origens anglo-americanas se reuniram e passaram a formar um grupo que foi denominado de G4+1. O grupo era composto inicialmente pelos normatizadores dos Estados Unidos, do Reino Unido, do Canadá e da Austrália e tinha a participação de um representante do IASC como observador, normalmente o seu secretário geral, daí o “1” da denominação. Em 1996, a Nova Zelândia foi admitida no grupo.

Os normatizadores do G4+1 dispunham de estruturas conceituais e práticas contábeis similares, com uma filosofia comum, que enfatizava o fornecimento de informações para investidores e credores, com foco no mercado de capitais. Essas similaridades facilitavam a troca de opiniões e as deliberações destes junto ao IASC (Street & Shaughnessy, 1998a).

O G4+1 se reunia quatro vezes por ano para discutir questões contábeis de forma a unificar suas visões e garantir que as normas emitidas pelo IASC estivessem alinhadas com as ideias do grupo. Camfferman e Zeff (2006) argumentam que um dos motivos dessa união era a desconfiança dos seus membros sobre as habilidades técnicas e do comprometimento dos demais participantes do conselho do IASC em produzir normas conceitualmente consistentes.

O grupo publicou 12 trabalhos, *joint position papers*, de 1994 a 2000, tratando de temas contábeis avançados, tais como *hedge accounting*, *leasing*, provisões, combinação de negócios e *goodwill*, *impairment test* para ativos de longo prazo, *joint ventures* e pagamento baseado em ações, temas que ainda hoje são considerados complexos. As pesquisas do G4+1 contribuíram

para o desenvolvimento do pensamento contábil e para o processo regulatório do IASC, que dependia substancialmente dos estudos produzidos pelo grupo. Street e Shaughnessy (1998) comentam que as mais significativas contribuições para o processo de harmonização das normas contábeis internacionais estão associadas ao trabalho do G4+1, que afetaram, de forma marcante, a filosofia e os objetivos do IASC. A filosofia do Grupo e seus trabalhos desenvolvidos ainda hoje influenciam as discussões e normas elaboradas pelo IASB¹².

Outras associações de normatizadores foram formadas nesse período, sobretudo entre os países da Europa Continental, tal como a aliança entre os representantes da Holanda, França, Alemanha e Noruega, com a participação de membros da Comunidade Europeia e da Federação dos *Experts* Contábeis da Europa, com o objetivo de dar mais força às opiniões dos demais países europeus e rivalizar com as ações do G4+1. No entanto, nenhuma outra iniciativa teve tanto sucesso quanto as ações do grupo de normatizadores de origem anglo-americana, em influenciar os rumos do IASC e de seu sucessor o IASB (Botzem, 2012; Camfferman & Zeff, 2006; Street & Shaughnessy, 1998a; Zeff, 2012b).

Outra importante mudança ocorrida neste período se deu em relação à forma de financiamento do normatizador internacional. De acordo com David Cairns, secretário geral do IASC de 1985 a 1984 (Cairns, 1997), em seus primeiros anos o normatizador era dependente apenas de poucas doações de algumas instituições e da pequena quantia fornecida pelas associações de profissionais contábeis fundadoras do órgão, que eram suficientes apenas para cobrir as despesas de viagens de seus membros. Segundo ele, a partir de 1987, o IASC implementou novas iniciativas para buscar fundos: passou a publicar e vender coletâneas de suas normas e, principalmente, começou a buscar contribuições de empresas multinacionais e outras organizações que se beneficiavam do seu trabalho e, a partir de 1990, celebrou acordo com as grandes firmas internacionais de auditoria, as *big six*¹³, que passaram a contribuir com significativa quantia anual, que chegava a representar quase 40% do orçamento do órgão.

¹² Entre várias normas elaboradas pelo IASB na última década, várias delas tiveram como embrião os trabalhos desenvolvidos pelo G4+1 no período anterior à reestruturação do *board*. São exemplos as normas sobre: Pagamento baseado em ações; Combinação de Negócios; Negócios em Conjunto e a nova norma de *Leasing* ainda em discussão.

¹³ As *big six* firmas internacionais de auditoria eram Ernest & Young, Arthur Andersen, Coopers & Lybrand, Price Waterhouse, Deloitte & Touche, e KPMG. Após a fusão da Price e da Coopers em 1998 e do fechamento da Arthur Andersen em 2002, elas ficaram conhecidas mundialmente como as *big four*. Essas são as maiores empresas multinacionais de serviços profissionais de auditoria e consultoria contábil do mundo.

Nesse sentido, adicionalmente ao destacado papel de financiadores que as firmas de auditoria passaram a assumir, Botzem e Quack (2009) comentam que as firmas globais de auditoria formavam o grupo de maior influência no processo normativo do IASC. De acordo com os autores, desde a sua fundação até o ano de 2000, além de fornecerem praticamente todos os presidentes do órgão, as atividades técnicas do IASC dependiam totalmente do apoio do pessoal técnico das *big six*, posteriormente *big four*, que davam expedientes parciais no órgão e forneciam a *expertise* necessária ao seu funcionamento.

Ao analisar o processo de harmonização contábil da Europa e o papel do IASC nela, Hopwood (1994, p.246) argumenta que “apesar de seu enorme tamanho, recursos econômicos e estrutura multinacional, a indústria da auditoria é, no geral, pouco frequentemente reconhecida como tendo interesse próprio” e “que esse tipo de visão é demasiadamente simplória”¹⁴. Para ele, a indústria da auditoria, diretamente, ou por meio de outras organizações, como a *Fédération des Experts Comptables Européens – FEE* e a *International Federation of Accountants – IFAC*, usaram e ainda usam sua *expertise* técnica e disponibilidade de recursos para cooperar com os organismos supranacionais formuladores de políticas contábeis e com reguladores de mercado de capitais e “introduzem um elemento de regulador publicamente inspirado no seu primordial papel de lobista”¹⁵ (Hopwood, 1994, p.247).

Martinez-Diaz (2005) destaca que os três principais acontecimentos ocorridos na década de 90 que estimularam a busca por normas contábeis internacionais padronizadas e exerceram grande pressão sobre os reguladores dos mercados de capitais contribuindo para aumentar a atenção sobre o trabalho do IASC foram: 1) a crescente demanda por capital internacional do conjunto de empresas recém-privatizadas pelo mundo¹⁶ que tinham custos para manter contabilidades em modelos distintos e sofriam ainda para explicar aos seus investidores o porquê das diferenças de seus resultados apresentados pelo conjunto de contabilidades diferentes. Para o autor, isso reduzia a credibilidade da empresa e dificultava a obtenção de capital; 2) a agressiva

¹⁴ “Despite its huge size, economic resources and multinational structure, the audit industry is all too infrequently recognized as having an interest itself” e “that such a view is a little too simple.”

¹⁵ “introducing an element of the public spirited regulator into its primary lobbyist role.”

¹⁶ Martinez-Diaz (2005, p.12) cita levantamento da SEC que aponta que, em 1990, aproximadamente 430 empresas estrangeiras mantinham registros na SEC e que, naquele ano, 45 lançamentos de ações arrecadaram 8 bilhões de dólares. Já em 1997, existiam 1.200 empresas estrangeiras registradas e ocorreram 160 lançamentos de ações de empresas estrangeiras que arrecadaram 170 bilhões de dólares.

competição entre as bolsas europeias e estadunidenses para listar as ações das multinacionais¹⁷ que precisavam de normas que pudessem ser adotadas rapidamente pelas companhias, o que não era o caso do complexo padrão US-GAAP; 3) A crise financeira ocorrida na Ásia em 1997-1998¹⁸ quando falhas nos requisitos contábeis de instituições financeiras asiáticas, aliadas à falta de transparência e comparabilidade das demonstrações financeiras dessas empresas foram apontadas como catalizadores da crise. Essa situação levou os líderes do Grupo dos sete – G7 a reconhecer a necessidade de um padrão internacional de contabilidade e a endossar o trabalho do IASC¹⁹. Esse endosso provocou o apoio de importantes instituições internacionais como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional - FMI e o Comitê de Supervisão Bancária da Basileia.

No período de 1987 a 2000, um número significativo de multinacionais europeias, tais como Nestlé, Roche, Novartis, Bayer, UBS, Schering, Deutsche Bank, entre outras, passaram a publicar suas demonstrações consolidadas segundo as normas do IASC. Nos Estados Unidos grandes empresas como Microsoft e Solomons passaram a apresentar em seus relatórios declarações de conformidade com as IAS. Na mesma época, as grandes firmas globais de auditoria começaram a incorporar, em seus pareceres sobre as demonstrações contábeis de grandes empresas que publicavam em US-GAAP, declaração de que estavam em conformidade também com as IAS (Zeff, 2012b). Esses fatos aceleraram a aceitação das IAS no meio empresarial, aumentando a sua credibilidade.

De acordo com Zeff (2012b), a expansão do IASC trouxe como consequência um grande dilema: como conciliar *expertise* técnica com a representatividade global necessária a um organismo que se quer internacional? Camfferman e Zeff (2007) e Botzem (2012) comentam que o G4+1, com o apoio da SEC e da IOSCO, assumia cada vez mais o papel de controle nas decisões do normatizador, e outros membros do *Board*, sobretudo as demais nações europeias, não estavam dispostas a apoiar e muito menos adotar nenhuma norma do IASC que os

¹⁷ Martinez-Diaz (2005, p.13) argumenta que o avanço da tecnologia deu grande impulso para a competição entre as bolsas, pois permitiu o maior uso de negociações eletrônicas e em qualquer período, aumentando a competição entre bolsas como a NASDAQ, a NYSE e as Europeias pelo novo capital do mercado.

¹⁸ A crise que começou na Ásia se espalhou para países de outras regiões, atingindo Rússia, EUA, México e até o Brasil, desestabilizando o sistema financeiro internacional e levando os líderes das maiores economias do mundo a proporem reformas, no que eles definiram como “uma nova arquitetura financeira internacional”. Este acontecimento foi o principal impulso para o reconhecimento do IASC pela comunidade internacional (Arnold, 2012).

¹⁹ G7 inclui França, Alemanha, Itália, Japão, Reino Unido, Estados Unidos e Canadá. “*We support and commend the efforts being taken by private sector bodies to enhance transparency. We welcome the completion by the International Accounting Standards Committee of its core set of international accounting standards*” (G7, 1999).

excluísem de sua formulação. Essa situação levou o IASC, em 1997, a criar um grupo de estudo para formular uma reestruturação de seu funcionamento e dos mecanismos de governança, que pudesse resolver tal dilema.

Zeff (2012b) destaca que a situação de instabilidade regulatória só teve solução em 1999, após a imposição da SEC, que comandava a IOSCO, de só apoiar as normas do IASC caso a reestruturação do órgão seguisse os seguintes termos determinados por ela: a) redução do número de participantes no *board* do órgão para 14 membros, sendo que apenas 2 não seriam dedicados exclusivamente ao órgão; b) os membros do *board* seriam independentes e selecionados com base em sua *expertise* técnica, não levando em consideração sua representatividade geográfica; e c) a representatividade geográfica ficaria restrita a instância dos conselheiros, os *trustees*, que seriam responsáveis por selecionar os membros do *board* e buscar financiamento para as atividades do órgão, porém não teriam autoridade para se envolver nos assuntos técnicos, autoridade essa restrita aos *board members*.

A direção do IASC, considerando o apoio da SEC e da IOSCO como fundamentais para a aceitação de suas normas pelos reguladores dos principais mercados de capitais, acatou os termos da SEC e iniciou sua reestruturação, que foi aprovada pelos demais membros do órgão em maio de 2000 (Camfferman & Zeff, 2006).

A reestruturação criou um novo conselho responsável pela elaboração das normas, que passava a ser denominado *International Accounting Standards Board* – IASB e substituiu o IASC em suas funções. Assim como determinado pela SEC, o novo conselho era composto por 14 membros, sendo 12 em período integral e 2 em período parcial. Nove dos 14 membros eram dos países do G4+1, sendo 5 dos Estados Unidos, 2 do Reino Unido, 1 do Canadá e 1 da Austrália.

Como as decisões do órgão poderiam ser tomadas levando em consideração o voto da maioria simples de seus participantes, na prática a reestruturação do IASC e a composição do *board*, representou a aceitação da perspectiva do G4+1, que contribuiu com 4 ex-membros do seu grupo de dirigentes para a primeira formação do IASB. Adicionalmente, observa-se ainda que seis membros do novo órgão foram sócios das *Big Six* firmas de auditoria globais, o que representou a força desse grupo na composição do novo *board*. A composição original do IASB é apresentada na Tabela 1 a seguir.

Tabela 1 - Primeira composição do *International Accounting Standards Board* – IASB

Nome	País de Origem	Posição Anterior
Chairmman: Sir David Tweedie	Reino Unido	Presidente do normatizador do Reino Unido, o ASB, ex-presidente do G4+1 e ex-sócio da KPMG
Geoffrey Whittington	Reino Unido	Professor aposentado de contabilidade na Universidade de Cambridge e membro do ASB
Vice chairman: Thomas E. Jones	Estados Unidos	Vice-presidente do Citigroup
Mary E.Barth (período parcial)	Estados Unidos	Professora de contabilidade da Universidade de Stanford e ex-sócia da firma de auditoria global Arthur Andersen
Anthony T.Cope	Estados Unidos	Membro do normatizador estadunidense - o FASB
Robert H.Herz (período parcial)	Estados Unidos	Sócio da firma de auditoria global PwC dos EUA
James J. Leisenring	Estados Unidos	Vice-presidente do FASB e ex-presidente do G4+1
Warren McGregor	Austrália	Diretor da fundação de pesquisa contábil da Austrália e ligado aos normatizadores da Austrália e Nova Zelândia e membro do G4+1
Patrícia O'Malley	Canadá	Presidente do normatizador do Canadá, membro do G4+1 e ex-sócia da KPMG do Canadá
Gilbert Gelard	França	Sócio da firma de auditoria global KPMG da França
Tatsumi Yamada	Japão	Sócio da PwC do Japão e ligado ao normatizador Japonês
Hans Georg Bruns	Alemanha	Chefe de contabilidade da Daimler Chrysler e ligado ao normatizador da Alemanha
Robert P. Garnett	África do Sul	Vice-presidente da Anglo American
Harry K.Schmid	Suiça	Vice-presidente da Nestlé

Fonte: adaptada de Zeff (2012b, p.821).

Poucos meses após o IASC aprovar a sua reestruturação, a IOSCO anunciou a sua aguardada decisão de endossar as normas emitidas pelo normatizador internacional, recomendando aos seus reguladores membros que permitissem às empresas multinacionais estrangeiras com títulos negociados em seus mercados de atuação que usassem as normas internacionais para publicação das demonstrações contábeis. No entanto, para o desapontamento dos representantes do *Board*, a IOSCO também decidiu permitir a seus filiados que exigissem das mesmas empresas a reconciliação dos números contábeis para as suas normas locais (Su & Guo, 2006).

Camfferman e Zeff (2006) comentam que essa decisão foi tomada por conta da pressão da SEC que solicitava o mesmo tipo de reconciliação para as empresas estrangeiras que negociavam seus títulos nas bolsas dos Estados Unidos. De acordo com os autores, o regulador ainda não estava seguro sobre a eficácia dos mecanismos de governança do normatizador internacional. Essa ação indicava, novamente, a influência dos interesses estadunidenses nas decisões da IOSCO e o seu impacto no destino do IASC.

Por outro lado, a União Europeia buscava fortalecer seu mercado de capitais e competir com o mercado estadunidense, e após muitos anos de tentativas frustradas de obter harmonização de seus procedimentos contábeis por meio da emissão de uma série de diretivas contábeis²⁰, resolveu mudar sua estratégia e buscar a harmonização contábil por meio das normas do novo *Board*, que contava com a participação de representantes dos mais importantes mercados do continente o que tornaria mais fácil a aceitação por esses países das IAS emitidas.

Assim, em junho de 2000, logo após o endosso da IOSCO e a reestruturação do IASB, a Comunidade Europeia - CE anunciou a sua decisão de requerer, a partir do ano de 2005, que as empresas com ações negociadas nas bolsas dos países membros passassem a publicar suas demonstrações consolidadas seguindo as normas emitidas pelo IASB, de forma a garantir que os títulos negociados nas bolsas do continente e internacionalmente pelas empresas europeias tivessem como base um único conjunto de normas contábeis²¹.

De acordo com Su e Guo (2006), a atitude da Comunidade Europeia levou em consideração, além dos fatores já destacados, outros importantes aspectos, tais como: a redução dos custos de criar uma estrutura interna para pesquisar e elaborar normas contábeis de qualidade; o fato de a sede do IASB ser em Londres e parte de seu quadro de funcionários ser formado por europeus, o que facilitaria o acesso e influência no órgão e poderia reduzir as diferenças entre as IAS e as normas locais, reduzindo os custos de transição; e a utilização das IAS pelo bloco europeu poderiam pressionar os Estados Unidos a também aceitarem as normas internacionais.

A decisão do Parlamento Europeu fortaleceu a posição do IASB que passaria a ter suas normas utilizadas por mais de 7.000 empresas do continente, encorajando outros países a adotarem as

²⁰Diretivas são instrumentos legais emitidos pelo Parlamento Europeu e aprovados pelos seus conselhos de ministros que obrigam os seus países a introduzirem as determinações aprovadas em suas legislações locais. As diretivas contábeis mais importantes foram a 4ª e a 7ª, que apresentaram dificuldades no seu processo de implantação nos países membros, pois tinham implicações em outros aspectos, além daqueles ligados puramente aos relatórios contábeis, tais como: a estreita relação entre contabilidade e tributação em alguns países; o tratamento dispensado à contabilidade para pequenas empresas, o impacto dos novos requisitos contábeis na supervisão prudencial das empresas, os impactos na distribuição dos resultados etc. Para obter o acordo dos países, as diretivas continham uma grande quantidade de procedimentos opcionais e, por isso, apesar de introduzidas em todos os países, a sua aplicação não foi homogênea. Esses obstáculos e o apoio da IOSCO levaram a Comunidade Europeia - CE a também apoiar o trabalho do IASB e permitir, desde meados da década de 90, que as grandes corporações do continente utilizassem as IAS para publicar suas demonstrações consolidadas (Hopwood, 1994; Van Hulle, 2005).

²¹Em maio de 2000, o conselho de ministros do Parlamento Europeu decidiu buscar a integração de serviços financeiros e dos mercados de capitais dos países membros a partir de 2005, implicando na necessidade de, em pouco tempo, constituir um padrão contábil também unificado. A única opção estabelecida, além das IAS eram os US-GAAP, que estavam fora de questão, por não levarem em consideração a visão dos europeus e serem muito volumosos e excessivamente detalhados (Zeff, 2012b).

normas emitidas pelo *Board*. Até então as IAS não eram adotadas integralmente por nenhum país desenvolvido (Su & Guo, 2006).

O período de 1987 a 2000 marcou a fase de consolidação do IASC como um legítimo normatizador, com capacidade técnica suficiente para ser aceito em diversos mercados ao redor do mundo. Nessa fase, de busca pela aceitação de suas normas no cenário global, ficou evidenciada a grande influência de dois grupos inter-relacionados nos rumos do normatizador contábil: o grupo de normatizadores dos países com origem anglo-americana e o grupo das grandes empresas de auditoria global, na época conhecido como as *Big Six*.

A influência anglo-americana fica evidente desde a fundação do normatizador e se intensificou com a autoridade do regulador estadunidense, a SEC, sobre a relação da IOSCO com o IASC. Adicionalmente, a predominância conceitual do grupo do G4+1 sobre o trabalho técnico do órgão ficou expressa na orientação utilizada na primeira Estrutura Conceitual do órgão, bem como no conteúdo das subsequentes IAS emitidas. A influência dos normatizadores anglo-americanos também se mostrou clara na montagem do novo *Board* reestruturado, tanto na sua concepção, orientada pela SEC e baseada no modelo do FASB, quanto na sua composição, onde se constituiu como a maioria dos membros votantes e, portanto, poderia obter o controle das decisões.

Quanto às evidências da influência do grupo das grandes firmas de auditoria, a dependência dos trabalhos desempenhados pelos profissionais das firmas de auditoria, que realizavam as atividades técnicas do órgão, e o papel delas como as principais financiadoras do *Board* deixam claro a importância desse agente para a sobrevivência do regulador internacional. Ademais, Arnold (2012) relata o intenso trabalho político das grandes firmas de auditoria quando da crise de 1997 e 1998 para alavancar o processo pressão pela harmonização contábil dos maiores mercados globais, movimento do qual o IASB se tornou protagonista. Segundo Arnold (2012) a crise 1997/1998 e seus desdobramentos foram o principal impulso para o reconhecimento do então IASC pela comunidade internacional, fundamental para o sucesso que o regulador internacional alcançou poucos anos depois.

A influências das grandes firmas de auditoria também fica demonstrada na composição do primeiro grupo de membros do conselho técnico do IASB, em que quase a metade do *board* era

formado por ex-sócios das *big six*. O grupo de auditores incluía tanto representantes dos países do G4+1, quanto membros de outros países.

De maneira complementar, Martinez-Dias (2005) comenta que, desde a fundação do órgão, mesmo os delegados com outra cultura contábil, que não a anglo-americana, estavam imersos nessa cultura dominante no IASC, pois a quase totalidade deles tinha trabalhado nas *big six/four* (todas elas com matrizes nos Estados Unidos e Reino Unido), “onde seus profissionais e especialmente os sócios seniores eram fortemente expostos a cultura contábil anglo-americana e trabalhavam com colegas e clientes americanos e britânicos”²² (Martinez-Dias, 2005, p.9).

O apoio, tanto técnico, quanto financeiro, das empresas de auditoria pode indicar o interesse destas em influenciar as ações do normatizador, conforme Botzem e Quack (2009, p.995) textualmente observam:

Insinuar que o os principais atores do IASC eram predominantemente indivíduos capacitados agindo em um inespecífico interesse público, negligencia a capacidade das *big four* em definir a *expertise* relevante e usar os seus recursos materiais e imateriais para influenciar a normatização internacional em contabilidade.²³

Na segunda fase de sua existência, o IASC/IASB conseguiu o mais importante desenvolvimento de sua história e mudou o seu *status* perante a comunidade internacional, elevando o seu patamar técnico e político. Os fatos ocorridos nesse período iniciaram uma onda de adesões de importantes países, entre eles o Brasil, que levou à consolidação do normatizador internacional como principal emissor de normas contábeis do mundo.

2.1.1.3 O IASB de 2000 até os dias atuais: período de consolidação

A decisão da União Europeia de adotar as *International Financial Reporting Standards*- IFRS, novo nome utilizado para denominar as normas internacionais emitidas pelo órgão a partir de

²² “where accountants—especially senior partners—were heavily exposed to Anglo-American financial reporting and work with British and American colleagues and clients.”

²³ “Insinuating that the IASC’s principal actors were predominantly capable individuals acting in a unspecified public interest neglects the Big Four’s capacity to define the relevant expertise and to use their material and immaterial resources to influence International standard setting in accounting.”

sua reestruturação, foi seguida por importantes acontecimentos que contribuíram para a consolidação da posição do IASB no cenário contábil global.

Logo após a aprovação pela Comunidade Europeia, o IASB definiu como uma de suas prioridades iniciar um processo de convergência mútua entre as IFRS e as US-GAAP emitidas pelo FASB, de forma a torná-las compatíveis e assim, finalmente, conseguir que a SEC deixasse de exigir a reconciliação dos números contábeis para as empresas estrangeiras listadas na bolsa estadunidense e que publicavam suas demonstrações em IFRS. Em 2002, os dois normatizadores celebraram um Memorando de Entendimento (MoU), que ficou conhecido como “*The Norwalk Agreement*”. O acordo formalizava a decisão dos *Boards* em juntarem esforços para tornarem compatíveis suas normas contábeis, diminuindo as diferenças entre elas. Um novo memorando foi assinado em 2006, com a anuência da SEC, reafirmando o compromisso da busca da convergência entre os normatizadores e foi atualizado em 2008 definindo metas e projetos a serem realizados de forma conjunta pelos *Boards* (FASB, 2013).

Os acordos entre IASB e FASB vêm prescrevendo as atividades desenvolvidas nos mais importantes projetos de alterações ou criações de novas normas contábeis internacionais desde então, entre elas: as normas sobre *Joint Ventures*, Combinação de Negócios, Pagamento baseado em Ações, *Leasing*, Instrumentos Financeiros, Mensuração do Valor Justo, Consolidação, Benefícios Pós-Emprego e Reconhecimento de Receita, esta última, objeto de estudo desta tese. Os acordos ainda preveem alterações na Estrutura Conceitual, que serve de base para a elaboração de todas as normas do IASB. Muitos destes projetos se basearam inicialmente nas discussões e relatórios de pesquisas desenvolvidas anteriormente pelo grupo do G4+1, como o caso dos projetos das normas sobre *Leasing* e Reconhecimento de Receita.

Conforme definido pelo parlamento europeu, em 2005 aproximadamente 7.000 empresas em 25 países da Europa passaram a adotar as IFRS para elaboração de suas demonstrações contábeis consolidadas. Esse movimento maciço de adesão às normas internacionais incentivou a adoção por outros países fora da Europa. Austrália, Nova Zelândia, Hong Kong e África do Sul também aderiram em 2005. Em 2006, a China passou a adotar normas convergentes com as internacionais. Israel passou a adotar as IFRS em 2008 e o Chile em 2009. O Japão passou a permitir o uso voluntário das IFRS a partir de 2009. A Índia permite o seu uso pelas empresas listadas desde 2010, porém exige relatório de reconciliação com as normas locais. Canadá,

Coreia do Sul e Rússia passaram a exigir as IFRS para as empresas listadas em suas bolsas a partir de 2011 (IASPLUS, 2013; IFRS Foundation, 2013d).

Conforme aguardado desde a criação do IASC, em 2007 finalmente a SEC tomou a decisão de deixar de requerer a reconciliação para US-GAAP das demonstrações contábeis de empresas estrangeiras que publicavam suas demonstrações em IFRS. Logo em seguida, a SEC iniciou um programa de estudos e consultas públicas para permitir que as empresas estadunidenses também pudessem apresentar suas demonstrações em IFRS. O regulador ainda não se decidiu sobre o assunto e, em julho de 2012, publicou um relatório levantando diversas preocupações em relação à adoção das normas internacionais no seu mercado doméstico, entre elas destacam-se a preocupação com a possível influência política ou de grupos de interesses nas decisões do IASB e a contínua dependência financeira do órgão das contribuições das grandes firmas globais de auditoria (SEC, 2012).

No final de 2007, a economia mundial foi abalada pelo início de uma crise financeira com efeitos comparáveis aos da grande depressão da década de 1930 que, iniciada no segmento de financiamento bancário imobiliário estadunidense, levou à falência de grandes instituições financeiras e se espalhou para todo o mundo, afetando o sistema financeiro mundial e gerando grande recessão e desemprego, com seus efeitos sendo sentidos até os dias de hoje pelas principais economias do globo (G20, 2008; IMF, 2008).

Apontado como um dos agravadores da crise, o modelo de contabilização de instrumentos financeiros a valor justo colocou o debate sobre normas contábeis internacionais na agenda dos principais líderes mundiais. Na reunião do G20 ocorrida em Washington nos Estados Unidos em novembro de 2008, os líderes das 20 maiores economias globais reconheceram a necessidade de investir em requisitos de divulgação de informações financeiras/contábeis e de prestação pública de contas para garantir a evidenciação completa e precisa das condições financeiras das empresas (G20, 2008).

Na declaração final do encontro de Washington, os governantes elencaram algumas ações a serem desenvolvidas, de maneira imediata, pelos principais normatizadores contábeis, em especial pelo IASB. Para eles, o normatizador internacional deveria trabalhar para: melhorar os requisitos de mensuração e divulgação dos valores justos dos ativos financeiros; fortalecer as divulgações de ativos não reconhecidos nos balanços; e avançar no processo de convergência

das IFRS e US-GAAP, para construir um único conjunto de normas contábeis globalmente aceitas. Adicionalmente, os líderes mundiais reconheceram a necessidade da revisão da estrutura e dos requisitos de governança do IASB, como forma de garantir a sua transparência e relacionamento com as autoridades locais e assim promover a estabilidade econômica dos países (G20, 2008, p. 6):

Com vistas a promover a estabilidade financeira, os requisitos de governança do *International Accounting Standards Board* devem ser reforçados, inclusive através da realização de uma revisão de sua composição, em particular, a fim de assegurar a transparência, prestação de contas e uma relação adequada entre este órgão independente e as autoridades competentes.²⁴

A declaração do G20 dada no encontro Washington pareceu ser uma resposta a um dos eventos mais controversos da história recente do IASB: em outubro de 2008, pressionado pela Comunidade Europeia, que acreditava que as empresas do continente estavam em desvantagem em relação às empresas estadunidenses, o normatizador internacional desconsiderou os seus procedimentos normativos normais, dispostos em sua Constituição e no seu manual próprio, e aprovou, em menos de uma semana, alterações casuísticas nas suas normas sobre instrumentos financeiros, IAS 39 e IFRS 7, determinando ainda que os requisitos das alterações tivessem efeito retroativo a julho de 2008, período bem anterior à data da efetiva aprovação da norma (Bloomberg, 2008; Burlaud & Colasse, 2011; CFO, 2008).

A inédita ação do IASB foi motivada pela pressão exercida pela CE que ameaçava deixar de requerer as IFRS para as empresas da região. A CE alegava que as normas internacionais não permitiam a reclassificação de determinados ativos financeiros, de “ativos disponíveis a venda” e mensurados a valor de mercado, para “ativos mantidos até o vencimento” e mensurados a custo amortizado. Para eles, a reclassificação, permitida em “em raras circunstâncias” pelos US-GAAP proporcionavam vantagens aos bancos estadunidenses e a adoção do procedimento pelos bancos europeus poderia amenizar substancialmente os efeitos da crise financeira nos seus resultados (Bloomberg, 2008; Botzem, 2012; Burlaud & Colasse, 2011). A pressão sofrida pelo *Board* levou o seu presidente, Sir David Tweedie, a considerar a sua saída do órgão e a

²⁴ “*With a view toward promoting financial stability, the governance of the international accounting standard setting body should be further enhanced, including by undertaking a review of its membership, in particular in order to ensure transparency, accountability, and an appropriate relationship between this independent body and the relevant authorities.*”

argumentar que esse tipo de interferência poderia destruir o esforço de construir um conjunto único de normas contábeis de qualidade (CFO, 2008).

Após o IASB ceder à pressão europeia, Zeff (2012b) comenta que o Deutsche Bank alemão foi um dos primeiros a se beneficiar com as alterações permitidas nas normas e apresentou, nas suas demonstrações contábeis do terceiro trimestre de 2008, lucro antes dos impostos de 93 milhões de Euros, enquanto que, sem as alterações aprovadas pelo IASB, o banco apresentaria prejuízo de 732 milhões de Euros²⁵.

O episódio da aprovação casuística das alterações nas normas sobre instrumentos financeiros fomentou um grande número de críticas à atuação do IASB, com o principal argumento de que a falta de independência do *Board*, inclusive financeira, e a sua submissão às pressões políticas, poderiam criar uma rotina de intervenções de grupos de interesse nas atividades regulatórias do órgão e esse risco representava um significativo obstáculo para a aceitação das IFRS como padrão global (Botzem, 2012; Burlaud & Colasse, 2011; Bütthe & Mattli, 2011) e, por esse motivo, a SEC deveria continuar a não permitir o uso das IFRS pelas empresas estadunidenses e reconsiderar a revisão da sua recente decisão, de deixar de exigir a reconciliação para US-GAAP das demonstrações financeiras das empresas estrangeiras publicadas em IFRS (Bloomberg, 2008; CFO, 2008).

As críticas recebidas pelo IASB por ocasião dos eventos relacionados à crise mundial contribuíram para gerar importantes alterações na estrutura do normatizador, como o aumento do número de membros do *board* e a criação de quotas geográficas para sua composição; a destinação de duas vagas no seu conselho de curadores para membros da África e da América do Sul; a criação de um órgão de monitoramento das atividades realizadas pelos curadores; bem como a criação de um fórum permanente de normatizadores para assessorar o IASB em suas discussões.

É oportuno destacar a existência de divergências na literatura em relação à interpretação dos fatos e motivações dos indivíduos e organizações envolvidas no processo histórico de construção do IASB. Para alguns autores (Cairns, 1997; Camfferman & Zeff, 2006; Danjou &

²⁵ Fiechter (2011) pesquisou os relatórios anuais de 2008 de 219 bancos europeus e constatou que um terço deles realizou reclassificação de seus ativos de acordo com alterações aprovadas pelo IASB, gerando para eles um ganho de aproximadamente 22,9 bilhões de Euros. Pesquisa semelhante foi realizada por Jarolim e Öppinger (2012) com 10 grandes bancos europeus que, em média, evitaram perdas de 863 milhões de Euros em 2008.

Walton, 2012; Street & Shaughnessy, 1998a; Zeff, 2012b), as relações de influência e disputas entre organizações nacionais, internacionais, indivíduos e até governos de países, emergiram naturalmente e contribuíram significativamente para o pensamento e prática contábil (Street & Shaughnessy, 1998a). Ainda para esses autores, as ações tomadas pelo IASC/IASB ao longo de sua trajetória foram motivadas pela “perspectiva do interesse público”²⁶ (Camfferman & Zeff, 2006, p. 2) e por pessoas “guiadas pela necessidade de agir pelo interesse público” (Cairns, 1997, p. 325)²⁷.

Para outros autores (Botzem & Quack, 2009; Botzem, 2012; Burlaud & Colasse, 2011; Büthe & Mattli, 2011; Hopwood, 1994), a construção do normatizador internacional e a sua atuação foi, e ainda permanece enviesada para atender aos interesses dos normatizadores anglo-americanos e tem sua ação dominada pelas grandes firmas de auditoria, que contribuem com a sua *expertise* para o desenvolvimento do trabalho do IASB. Para eles, as grandes firmas de auditoria “moldaram a estrutura organizacional” do *Board* “e influenciaram as suas modificações ao longo do tempo”²⁸ (Botzem & Quack, 2009, p. 993). Além disso, os agentes da indústria internacional de auditoria “parecem exercer uma significativa influência sobre os discursos da área e na forma em que as discussões são debatidas”²⁹ (Hopwood, 1994, p. 247) e mesmo se estabelecendo quotas geográficas para a contratação dos membros do *board*, a maioria deles tem experiência relacionada a empresas de auditoria e principalmente “tem uma cultura contábil anglo-saxônica e uma educação econômica neoclássica” que funcionam como “uma sutil cumplicidade intelectual” que faz com que “suas escolhas possam ser guiadas por meio de uma ideia compartilhada de como a contabilidade financeira deve ser”³⁰ (Burlaud & Colasse, 2011, p. 29). Talvez seja esta última nuance o aspecto de influência mais decisivo em todo o processo do IASB.

Não obstante as ameaças, pressões e críticas sofridas pelo IASB ao longo de sua história, inclusive as derivadas de sua atuação por conta da crise financeira de 2007/8, atualmente mais de 120 países adotam ou permitem o uso das IFRS para algum segmento de suas empresas,

²⁶ “Our understanding of the history of the IASC is that it was this public-interest perspective which motivated many of those who were the most active in its standard setting”.

²⁷ “Board representatives and others involved in the work of the IASC must not regard themselves as representing sectional interests and must be guided by the need to act in the public interest.”

²⁸ “They shaped the organizational set-up and influenced modifications over time”.

²⁹ “They seemingly exert a significant influence over the discursive representation of the area and the forms in which options and debates are cast.”

³⁰ “have an Anglo-Saxon accounting culture and a neo-classical economic education”, “a subtle intellectual complicity”, “Their choices can be guided through a shared idea of what financial accounting should be.”

incluindo todos os países membros do G20. Considerando que as Nações Unidas contam com 193 países filiados, mais de 60% dos países do mundo, incluindo todas as 20 maiores economias globais, fazem uso das normas emitidas pelo IASB. Assim, a crescente adesão do representativo número de países ocorrida nos últimos dez anos demonstra a consolidação do normatizador internacional no cenário mundial da contabilidade e tem como consequência o aumento da atenção ao seu processo regulatório, refletindo a sua importância no cenário econômico mundial.

2.1.2 O estabelecimento de grupos regionais de normatizadores

A fim de contrapor os interesses da Europa e Estados Unidos, que historicamente têm dominado a composição e as decisões do IASB desde a época de seu antecessor (Botzem, 2012; Büthe & Mattli, 2011; Hopwood, 1994), grupos de normatizadores de países de outras regiões têm sido formados, como forma de pressionar pelos seus interesses e garantir a atenção a suas opiniões nos assuntos discutidos pelo normatizador internacional.

A criação de associações regionais de normatizadores nacionais e associações profissionais, tais como: o *Asian-Oceanian Standard-Setters Group* - AOSSG, criado em 2009 e que atualmente conta com a filiação de 26 normatizadores de países da Ásia e Oceania, incluindo Japão e China e com o normatizador australiano como líder; o Grupo Latino-Americano de Normatizadores Contábeis ou *Group of Latin-American Accounting Standard Setters* – GLASS, criado em 2011 e que conta com a participação de 16 normatizadores da América Latina, incluindo o Brasil; e a *Pan African Federation of Accountants* – PAFA, criada em 2011 e que conta com representação de 37 associações nacionais de profissionais contábeis da África, se configuram como movimentos que buscam desafiar os interesses do grupo europeu de normatizadores, o *European Financial Reporting Advisory Group* - EFRAG, que representa 30 países do continente, além da força do normatizador estadunidense, o FASB, nas suas relações com o IASB.

A formação desses grupos e o aumento do número de países utilizando as IFRS em suas jurisdições, aliadas à necessidade de ouvir e compreender as opiniões de outros normatizadores, além dos representados pelo EFRAG e FASB, levou o IASB a criar, em 2013, o *Accounting Standards Advisory Forum* – ASAF (IFRS Foundation, 2012d). O ASAF é um grupo consultivo composto por normatizadores nacionais de contabilidade e organismos regionais de

normatizadores com o objetivo de prestar assessoria técnica e *feedback* para o IASB por meio da visão de seus membros sobre os principais projetos desenvolvidos pelo normatizador. O grupo é formado por 12 membros, sendo 4 representantes da Europa; 4 representantes da Oceania e Ásia; 3 das Américas e 1 representante da África. A proposta inicial do IASB é que o grupo se reúna, no mínimo, 4 vezes por ano com os membros do *board* do normatizador.

Além do ASAF outro grupo consultivo criado pelo IASB para aumentar a participação de normatizadores de países emergentes foi o *Emerging Economies Group* – EEG. O grupo consultivo foi criado em julho de 2011 e compreende representantes de normatizadores de todas as economias emergentes do G20 (Argentina, Brasil, China, Indonésia, Coreia do Sul, Rússia, Arábia Saudita, África do Sul, Turquia e Malásia). O objetivo do fórum é reforçar a influência das economias emergentes no processo de desenvolvimento das IFRS, apontando questões específicas desses países para o IASB por meio de um mecanismo de comunicação regular. A criação do EEG foi uma resposta do IASB à recomendação do G20, derivada da crise financeira de 2007/8 para aumentar a participação das economias em desenvolvimento no seu processo regulatório (IFRS Foundation, 2013c).

A criação desses fóruns permanentes faz parte da estratégia do IASB de expandir a sua cooperação com outros normatizadores para além de seus parceiros históricos, a Europa e os Estados Unidos. Buscou-se estabelecer um canal formal para ouvir conjuntamente a opinião de normatizadores e outros interessados com os quais o IASB já tratava informalmente.

2.1.3 A adoção das IFRS no Brasil

Desde a década de 1990, o Brasil, por meio da Comissão Consultiva de Normas Contábeis da Comissão de Valores Mobiliários – CVM, em conjunto como Instituto de Auditores Independentes do Brasil – IBRACON, passou a emitir normas contábeis baseadas nas normas internacionais emitidas pelo então IASC, para uso das empresas de capital aberto³¹. No entanto, o ponto focal para a adoção das normas internacionais pelo país se deu com o advento, em

³¹ A partir de 1986, a CVM, em parceria com o IBRACON, iniciou a publicação de suas primeiras deliberações inspiradas nas normas emitidas pelo FASB, que, por sua vez, também eram observadas pelo IASC para emissão de suas normas.

dezembro de 2007, da Lei 11.638 e posteriormente com a Medida Provisória 449/08 e Lei 11.941/09, que alteraram artigos da Lei 6.404/76.

Esse conjunto normativo deflagrou a maior revolução contábil dos últimos trinta anos no Brasil, iniciando um movimento de mudança de uma contabilidade amplamente baseada em regras fiscais, que até então vigorava, para um conjunto de normas internacionais baseadas em princípios, que enfatizam a essência econômica das operações e exigem dos profissionais envolvidos com a contabilidade alto grau de análise. Além das inúmeras alterações trazidas em relação a procedimentos de contabilização e apresentação dos relatórios contábeis pelas empresas nacionais, veio a obrigatoriedade de que as normas referentes a procedimentos contábeis emitidas pela CVM seguissem o padrão internacional de contabilidade representado pelas IFRS.

Outra importante modificação no ambiente da Contabilidade Brasileira foi a criação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis - CPC, com os objetivos de estudo, preparação e emissão de pronunciamentos contábeis, de forma centralizada e levando em consideração a convergência da Contabilidade Brasileira aos padrões internacionais de IFRS emitidos pelo IASB. No entanto, apesar de ter sido criado em 2005, o trabalho realizado pelo CPC só ganhou impulso após a emissão da Lei 11.638/07 e de atos regulamentares do Banco Central e da CVM que estabeleceram o ano de 2010 como limite para a apresentação das demonstrações contábeis das instituições financeiras e das empresas de capital aberto, de acordo com as normas emitidas pelo IASB e aprovadas pelo CPC (BACEN, 2006; CVM, 2007).

A utilização do padrão internacional no Brasil se dá por meio das normas emitidas pelo CPC. Essas normas são elaboradas tendo como base as IFRS traduzidas, que são posteriormente editadas com mínimas modificações, buscando não ferir o objetivo de convergência internacional definido para o regulador brasileiro. Assim, por intermédio da aprovação pela CVM, das normas emitidas pelo CPC, as empresas de capital aberto e sociedades de grande porte passaram a adotar, a partir de 2010, as IFRS para elaboração de suas demonstrações financeiras.

No entanto, um aspecto diferencia a adoção das normas internacionais no Brasil da maioria das outras adoções ocorridas no mundo: a adoção das normas internacionais também para as demonstrações individuais das empresas. De acordo com o relatório de atividades anual do

IASB do ano de 2010 (IFRS Foundation, 2011), o Brasil era o único país do grupo das 20 maiores economias globais que exigia a utilização das IFRS não só para as demonstrações consolidadas, mas também para as individuais. Diferente do que ocorre em outros países, esse aspecto traz implicações contábeis em questões tributárias, falimentares, comerciais e no cálculo da remuneração dos acionistas das empresas nacionais. Tal característica potencializa o efeito das IFRS sobre o ambiente empresarial e econômico brasileiro, aumentando a necessidade de melhorar o entendimento do processo regulatório do IASB.

2.1.4 A estrutura do normatizador internacional

A estrutura do IASB passou por várias configurações ao longo de sua história, passando de uma configuração que, quando da sua criação, se restringia a um secretário e um assistente, para uma organização com mais de 130 profissionais de várias partes do mundo (IFRS Foundation, 2013a). Atualmente a estrutura do normatizador internacional está estabelecida em três níveis: um nível de supervisão externa, representado pelo conselho de monitoramento; um segundo nível constituído pelos curadores responsáveis pela supervisão do *board* técnico, pela administração e busca de financiamento para as atividades do órgão, representado pela *IFRS Foundation Trustees*; e um terceiro nível, responsável pelo trabalho técnico de elaboração das normas e eventuais interpretações, que compreende o IASB e o *IFRS Interpretations Committee* – IFRIC. Adicionalmente, o nível técnico e os curadores são assessorados por um conselho consultivo, o *IFRS Advisory Council*. Por meio de sua estrutura, o IASB busca demonstrar a sua legitimidade, garantindo sua independência, ao mesmo tempo em que busca apresentar sua preocupação em ouvir os vários interessados no seu processo de elaboração de normas. A estrutura é apresentada na Figura 2.

Figura 1 - Estrutura da IFRS Foundation

Fonte: IFRS Foundation, 2013a

O Conselho de Monitoramento foi criado em 2009 como uma resposta às preocupações dos países do G20 (G20, 2009) e dos membros da União Europeia em relação à autoridade dada ao IASB, como organismo privado, de levar em consideração o interesse público dos países do continente (Burlaud & Colasse, 2011). O *Monitoring Board* é um órgão externo à estrutura do IASB e é composto por representantes dos reguladores dos mercados de capital da Europa, dos Estados Unidos, do Japão e por representantes da IOSCO e tem como observador o Comitê de Supervisão Bancária da Basileia. A função do referido conselho é supervisionar o trabalho dos curadores, os *trustees*, avaliando o cumprimento de suas funções, aprovando as suas nomeações, além de avaliar a adequação dos acordos celebrados para financiamento do IASB.

Para Botzem (2012), a eficácia do Conselho de Monitoramento é questionável, pois, segundo ele, os limitados poderes de seus membros, a necessidade de unanimidade de suas decisões e os imprecisos períodos de mandato de seus componentes, são condições que dificilmente permitirão ao recém-criado órgão obter algum papel significativo na supervisão do trabalho do normatizador internacional.

No processo de transformação do IASC em IASB, criou-se uma fundação responsável por captar financiamento para as atividades do órgão, de forma a separar as atividades de financiamento das atividades técnicas. Além de cuidar do financiamento e orçamento do IASB,

a IFRS *Foundation Trustees*³² é responsável pela supervisão e verificação da eficácia dos trabalhos do IASB e IFRIC, pela nomeação dos seus membros, pela indicação dos membros do IFRS *Advisory Council*, bem como pela criação e alteração dos procedimentos operacionais dos órgãos técnicos do normatizador internacional. Os curadores da IFRS *Foundation Trustees* não têm nenhuma autoridade ou envolvimento sobre os trabalhos técnicos relacionados a elaboração, interpretação ou alterações de normas contábeis.

A constituição da IFRS *Foundation* aprovada em janeiro de 2013 (IFRS Foundation, 2013b) prevê que o Conselho de Curadores seja composto por 22 membros, sendo 6 da América do Norte; 6 da Europa; 6 da Ásia/Oceania; 1 da África; 1 da América do Sul e outros 2 membros de qualquer outro país. Atualmente o assento da América do Sul é ocupado pelo Brasil e a Ásia ocupa as outras duas cadeiras cuja designação não foi especificada pela constituição. Assim, a Ásia/Oceania possuem 8 membros no conselho.

A responsabilidade por todos os trabalhos técnicos relacionados às normas contábeis, incluindo a elaboração, alteração e emissão das IFRS, *exposure drafts* e *discussion papers* é exercida pelo IASB. Em 2009, os Curadores da IFRS *Foundation* realizaram uma importante alteração na composição do IASB, aumentando o número de membros de 14 para 16 e especificando quotas geográficas para sua composição. Essa situação que não existia até então foi explicitamente evitada quando da reorganização ocorrida em 2001, quando o novo *board* havia decidido não considerar nenhum aspecto geográfico como determinante para a escolha dos primeiros membros do seu conselho técnico.

Outro órgão dentro da estrutura do normatizador internacional que desempenha importante atividade técnica é o Comitê de Interpretações, o IFRS *Interpretations Committee*– IFRIC, responsável por elaborar eventuais interpretações das IFRS e fornecer guias para assuntos contábeis não especificamente tratados pelas IFRS. O trabalho do IFRIC deve ter obrigatoriamente a supervisão de membros do *board* do IASB e a emissão de qualquer interpretação está sujeita a aprovação de no mínimo dois terços dos membros do IASB. Essa característica reforça a responsabilidade e autoridade técnica exclusiva do *board* do IASB no processo normativo do órgão. O IFRIC é composto por 14 membros.

³² A Constituição de 2010 alterou o nome da fundação mantenedora do IASB, de *International Accounting Standards Committee Foundation* – IASCF para o atual IFRS Foundation.

O normatizador internacional conta ainda com um conselho consultivo, o *IFRS Advisory Council*, formado por diversas organizações com interesses em assuntos contábeis e que se reúnem, no mínimo, 3 vezes ao ano, com a função de assessorar o IASB na elaboração de sua agenda e definição de suas prioridades de trabalho, além de informar ao normatizador sobre a opinião de seus membros sobre os principais projetos normativos do órgão. Em dezembro de 2012 faziam parte do referido conselho 49 entidades de diversos países, entre elas, grupos de normatizadores nacionais; associações internacionais de profissionais contábeis e executivos financeiros; associações de grandes empresas; representantes de reguladores internacionais e nacionais de mercados de capitais; do Fundo Monetário Internacional e Banco Mundial, bem como representantes das 6 maiores firmas de auditoria internacionais.

Botzem (2012) pesquisou a composição de 3 dos principais conselhos que compõem a estrutura organizacional do IASB (*IFRIC*, *IFRS Advisory Group* e *IFRS Foundation Trustees*) a partir dos relatórios anuais do regulador do período de 2001 a 2009. Ele descobriu que todas as 750 cadeiras possíveis nos 3 conselhos, durante o período de 9 anos, tiveram origem em apenas 144 organizações diferentes. Botzem (2012) observou ainda que apenas 18 organizações dominaram a composição do regulador durante quase toda a primeira década de existência do órgão e que dessas organizações, as únicas que tiveram representantes presentes em todos os três conselhos e durante todo o período analisado foram as grandes firmas multinacionais de auditoria, as Big 4, Deloitte Touche Tohmatsu; Ernst & Young; KPMG e PricewaterhouseCoopers.

Os resultados obtidos por Botzem (2012) confirmam os achados de pesquisa similar desenvolvida por Perry e Noëlke (2005) cobrindo o período de 2002 a 2004 e que também identificou o domínio da estrutura do IASB pelas grandes firmas de auditoria. Perry e Noëlke (2005) além de analisar a composição dos 3 conselhos utilizados na pesquisa de Botzem investigou ainda os membros do conselho técnico (o *board* do IASB) e a composição dos grupos de trabalho temporários criados pelo IASB para assessorar o regulador em assuntos específicos. Essas duas pesquisas deixam claro o importante papel que as firmas de auditoria desempenham na história do IASB e parecem reforçar a percepção da influência das mesmas, não só na composição do *board* técnico, mas na estrutura do regulador internacional como um todo.

A partir da revisão da Constituição do IASB em 2009, percebe-se uma crescente preocupação em aumentar a diversidade geográfica na estrutura organizacional do órgão, tanto no nível dos *Trustees*, quanto no nível técnico do *board* do IASB e ainda por meio da criação do órgão externo de monitoramento. No entanto, observa-se, também, a manutenção preponderante da participação anglo-americana no órgão, com destaque para a delegação dos Estados Unidos. Os países com tradição contábil anglo-americana mantêm 8 dos representantes no *board* do IASB e o mesmo número de membros no IFRIC, além de 11 membros do Conselho de Curadores da IFRS *Foundation Trustees*³³. Adicionalmente, a presença destaque da SEC no recém-criado Conselho de Monitoramento parece reforçar esta percepção. Por outro lado, o Brasil que figura como o único país da América Latina com representantes tanto no Conselho de Curadores, quanto no *board* do IASB, demonstra a atenção que o país vem merecendo no cenário contábil internacional, mas também um possível descaso com os demais países da região.

2.1.5 O devido processo normativo

Por meio do seu processo normativo, o IASB busca garantir sua legitimidade, preocupando-se em demonstrar a transparência e imparcialidade na condução de suas discussões e estabelecimento das decisões. Até 1989 a participação no desenvolvimento das normas era restrito a um seleto grupo de interessados que eram convidados a comentar os projetos do órgão. O público só tinha acesso à informação se solicitasse formalmente ao IASC, que tinha a discricionariedade no fornecimento dos documentos que explicavam as propostas de alterações normativas (Jorissen, Lybaert, Orens, & Van Der Tas, 2012).

Atualmente as IFRS são desenvolvidas por meio de amplos processos de consultas públicas internacionais, o devido processo normativo ou *due process*, descrito na Constituição do IASB e no Manual do Devido Processo³⁴, disponíveis em sua página na internet (IFRS Foundation, 2013b). Esta seção é baseada nesses documentos.

³³ No *board* do IASB são 4 representantes dos Estados Unidos; 1 do Reino Unido e 1 da Austrália, além de 1 representante da Índia e outro da África do Sul, países também com tradição contábil anglo-americana. No conselho de Curadores são 5 membros dos Estados Unidos; 1 do Canadá; 1 da Austrália; 1 do Reino Unido; 1 da Índia; 1 da África do Sul e outro de Honk Kong (IFRS Foundation, 2013d).

³⁴ Durante os anos de 2012-2013, foram feitas algumas alterações na Constituição da Fundação IFRS e no Manual do Devido Processo. Porém, como as alterações não influenciaram o processo normativo em análise nesta tese, optou-se por apresentar o processo em vigência para a norma a ser analisada.

Nesse processo, as normas são produzidas seguindo um roteiro de seis etapas: 1ª definição da agenda de discussões; 2ª planejamento do projeto; 3ª opcionalmente, o IASB pode elaborar e apresentar um documento para discussão; 4ª elaboração e apresentação de uma minuta de exposição de uma nova norma ou de alteração de uma norma existente; 5ª elaboração e publicação da norma; e 6ª análise, após a emissão da IFRS, dos impactos e dos possíveis imprevistos decorrentes da sua aplicação. O processo normativo do IASB é apresentado na Figura 3.

Figura 2 - O devido processo normativo, *due process*
 Fonte: IFRS Foundation, 2013a

Para a definição da sua agenda, o IASB se utiliza de pesquisas realizadas pelo seu *staff* que identifica, analisa e levanta questões que mereçam a atenção do *Board*. Adicionalmente, são levados em consideração os comentários recebidos de outros normatizadores e outros interessados, bem como as sugestões do Conselho Consultivo. Para serem incluídos na agenda, o IASB realiza reuniões públicas e decide por maioria simples de seus membros.

Após a adição de algum projeto em sua agenda, o IASB decide se desenvolverá o projeto sozinho ou em conjunto com outros normatizadores. Para isso é designada uma equipe técnica composta por membros mais experientes de seu *staff*.

A primeira publicação relacionada a um novo projeto normativo é o documento de discussão, ou *discussion paper*. Nesse documento, o IASB apresenta uma visão geral do assunto com as

possíveis abordagens para tratá-lo juntamente com as visões preliminares do *board* sobre o assunto. As discussões para a confecção do documento são realizadas em seções públicas e a publicação requer maioria simples dos votos dos membros do *board*. Apesar de não ser obrigatório, os principais projetos desenvolvidos pelo IASB têm sido precedidos por esse tipo de documento (IFRS Foundation, 2013d). Caso se decida pela não publicação do *discussion paper*, o IASB deve informar o motivo.

O principal meio de consulta pública do processo normativo do IASB é a minuta de exposição da IFRS ou *exposure draft*. A emissão da minuta da norma é um passo obrigatório do *due process* e, diferente do documento de discussão, apresenta uma proposta concreta para emissão de uma norma ou alteração de uma norma existente. Para a elaboração da minuta, o IASB considera: as pesquisas e as recomendações de seu *staff*; os comentários recebidos pelos documentos de discussão; e as sugestões feitas pelo Conselho Consultivo e outros normatizadores, além dos comentários recebidos nas seções públicas do órgão. Para a aprovação da minuta se fazem necessários os votos de 2/3 dos membros do *board*. A minuta aprovada é publicada para comentários na página do IASB na internet.

As cartas de comentários, ou *comment letters*, representam um papel fundamental no processo deliberativo do IASB, que solicita comentários públicos para todas as suas propostas normativas, sejam documentos de discussão ou minutas de exposição das normas. O período em que os projetos são abertos para comentários é normalmente de 120 dias. Porém o *board* pode estender esse prazo por conta da complexidade do assunto. Para demonstrar a transparência de seu processo, as cartas recebidas ficam disponíveis *on-line* na página do órgão na internet. Após o término do período de comentários, o IASB revisa as cartas recebidas e o *staff* do órgão apresenta um sumário com análises dos comentários recebidos, que também é disponibilizado *on-line*. Após a consideração dos pontos levantados nas cartas, o IASB publica em sua página na internet um sumário da sua posição em relação aos principais pontos surgidos nas cartas. Adicionalmente os principais pontos destacados nas cartas de comentários são apresentados nas bases de conclusão de cada norma publicada pelo órgão.

Após a análise dos comentários e deliberações realizadas em seções públicas, o IASB considera se deve expor suas propostas revisadas para novo comentário público, emitindo uma segunda minuta de exposição. Caso decida pela nova minuta, o processo a ser seguido é o mesmo utilizado para o primeiro *draft*.

Antes da votação final, o projeto passa por uma revisão externa, normalmente feita pelo IFRIC e exigem-se 2/3 dos votos do *board* para a aprovação final da IFRS e sua posterior publicação.

O IASB deve realizar uma revisão pós-implementação da IFRS emitida após estar em uso por um período de dois anos, período esse que pode ser adiado caso necessário.

A característica mais marcante do processo normativo desenvolvido pelo IASB e que o diferencia de outros normatizadores contábeis, é a possibilidade de ampla participação de interessados por meio de cartas de comentários³⁵, e a manutenção do registro dessas cartas para consulta pública. As cartas recebidas são separadas de acordo com cada processo normativo e etapa do *due process* para os quais elas foram enviadas. São numeradas sequencialmente e ficam disponíveis, de maneira integral, na página do IASB na internet, o que possibilita a realização de estudos, tal qual o realizado nesta pesquisa.

2.2 Teorias da regulação

O comportamento do IASB no seu processo de elaboração de normas pode ser compreendido e analisado por meio do conjunto de teorias sobre regulação. A discussão de regulação no âmbito das normas contábeis compreende o estudo da produção organizada de normas contábeis pelo normatizadores privados, tais como FASB e IASB, que no desempenho de suas atividades definem os elementos da prática contábil, bem como as normas e princípios a serem seguidos nos relatórios financeiros das organizações.

2.2.1 Conceito de Regulação e Evolução das Teorias

O conceito de regulação pode ter diversos significados. De acordo com Zerk (2006), para propósitos legais, regulação geralmente se refere ao controle sobre atividades privadas, exercido por autoridades públicas. Contudo, segundo a autora, esse termo também pode se referir a uma fonte mais diversa de controle social ou influência, incluindo fontes não formais e processos não estatais. A autora afirma que a chave para o entendimento da regulação é a

³⁵ Alguns pesquisadores argumentam a inexistência de aspecto democrático dessa participação, dados os custos envolvidos e a reduzida possibilidade de influência destinada aqueles que não compartilham da visão predominante no normatizador (Burlaud & Colasse, 2011).

correta compreensão das influências e das pressões que guiam o comportamento do regulador e como ele pode ser manipulado para atingir determinada meta.

De forma mais restrita, Baldwin e Cave (1999) afirmam que a regulação é considerada uma atividade que restringe ou previne a ocorrência de certos comportamentos indesejados, limitando a liberdade dos agentes, podendo, no entanto, também ser utilizada para compreender ações permissivas ou facilitadoras de comportamento. Definições similares são fornecidas por Stone (1982, p. 10) para quem a regulação “é a limitação imposta pelo Estado nas escolhas que poderiam ser exercidas pelos indivíduos ou organizações, sujeita a possível sanção”³⁶ e por Viscusi et al. (2005, p.357) que a define como “o uso do poder governamental com o propósito de restringir as decisões dos agentes econômicos.”³⁷

O elemento chave dentro do conceito de regulação é a ideia de restrição do comportamento. Regular é limitar as ações dos indivíduos e organizações por meio de alguma norma. Em relação ao ambiente contábil, a regulação restringe as escolhas que as entidades teriam entre os métodos contábeis disponíveis, podendo inclusive forçar as empresas a apresentarem informações de maneira que elas não fariam voluntariamente (Sutton, 1984). Os critérios utilizados na prática contábil sofrem restrições quando as normas limitam a maneira como os fatos devem ser reconhecidos pela contabilidade, ou determinam como um elemento deve ser mensurado ou restringem a forma como devem ser realizadas as evidenciações nas demonstrações financeiras.

Assim, para esta pesquisa, o conceito de regulação adotado compreende o processo de elaboração das normas contábeis emitidas pelo IASB que, no exercício de suas atividades, definem os elementos da prática contábil e princípios a serem seguidos nos relatórios financeiros, limitando a liberdade de escolha das organizações (Kothari et al., 2010).

O estudo sobre regulação é objeto de interesse de disciplinas como Economia, Direito e Ciência Política, cada qual com robusto desenvolvimento teórico no assunto. De acordo com Spulber (1989), enquanto a literatura oriunda do Direito se preocupa principalmente com os mecanismos de *enforcement* dos regulamentos, bem como com o processo formal e administrativo de criação das normas, a Ciência Política foca na dimensão política e

³⁶ “the state impose limitation on the discretion that may be exercised by individuals or organizations, which is supported by the threat of sanction”.

³⁷ “is the use of the power for the purpose of restricting the decisions of economic agents”.

administrativa da formulação e implementação da regulação, com a Economia tradicionalmente preocupada em analisar os incentivos e aspectos de bem-estar derivados das políticas de regulação adotadas. Apesar de cada uma delas enfatizar aspectos distintos do assunto, a complexidade dele exige a utilização de abordagens mais abrangentes para a sua análise.

A literatura em economia política dedicada ao estudo da regulação da atividade econômica se utiliza de princípios da microeconomia, tais como as premissas de indivíduos racionais e maximizadores de sua própria utilidade, para estudar o processo político, buscando explicar quais são as razões e incentivos econômicos que estão por trás do processo regulatório. De acordo com Stigler (1971), as teorias sobre regulação devem explicar e prever quem serão os beneficiários com a adoção de um novo regulamento, quais atividades têm maior probabilidade de serem reguladas e de que forma esta regulação ocorrerá.

Viscusi et al. (2005) afirmam que a teoria da regulação passou por três estágios de evolução. A primeira abordagem foi a de que a regulação existe para resolver falhas de mercado, tais como monopólios, externalidades negativas e assimetria informacional. Essa abordagem para qual foi dado o nome de Teoria do Interesse Público, cuja primazia é creditada a Pigou (1932), admite que o regulador possui o objetivo de maximizar o bem-estar da sociedade como um todo e age sempre nos melhores interesses para isso, buscando remediar as falhas onde os mecanismos do próprio mercado não forem suficientes para resolvê-las. Sob esta lente, a regulação ocorre sempre que os benefícios sociais (para a maior parte da comunidade) atribuídos ao regulamento forem maiores do que seus custos.

De acordo com Fiani (1998), somente a partir da Teoria do Interesse Público foi possível à teoria econômica tratar de maneira formalizada a intervenção do Estado na economia, uma vez que a análise econômica surgida dos trabalhos de Adam Smith negava, até então, a necessidade dessa intervenção³⁸.

³⁸ De acordo com Fiani (1998), o trabalho de Adam Smith, *A Riqueza das Nações*, fundamentou toda a análise econômica. Segundo ele, Smith acreditava que: cada indivíduo aplicando o seu esforço e capital de forma a obter para si o maior benefício, não se preocupando com o interesse público, seria, assim mesmo, guiado por uma mão invisível da competição a maximizar os benefícios para toda a sua sociedade. A competição entre os produtores levaria a baixa de preço a inovação tecnológica e melhoria da qualidade, trazendo o bem-estar para a sociedade. Neste sentido, a competição harmonizaria as forças que dirigem os interesses individuais, direcionando-as, naturalmente, ao interesse público. Seguindo esse pensamento, a iniciativa privada devia ser preservada das restrições impostas pela intervenção do Estado. Assim, a regulação seria desnecessária e até nociva para toda a sociedade, trazendo muito mais custos do que benefícios.

A segunda abordagem é de que a regulação é sempre criada em benefício das entidades reguladas e que, por isso, os reguladores são capturados pelas indústrias as quais regulam. A essa explicação foi dado o nome de Teoria da Captura e admite um regulador subserviente e destinado a atender aos interesses dos regulados.

A terceira abordagem da teoria da regulação surgiu com as pesquisas da chamada Escola de Chicago e compreende os trabalhos de Stigler (1971), Posner (1974), Peltzman (1976) e Becker (1983), inspirados nos escritos de Bentley (1908), para quem todo o processo político é consequência não de ideias individuais, ou da sociedade como um todo, mas fruto da ação específica de grupos de interesse existentes na sociedade e que congregam as percepções individuais. Esse último estágio evolutivo deu origem à Teoria Econômica da Regulação, também conhecida como Teoria dos Grupos de Interesse, e é uma sofisticação da Teoria da Captura que, de acordo com Becker (1983), assume que a regulação é resultado da competição entre grupos de interesses, e que será utilizada para aumentar o bem-estar do grupo mais influente.

Apesar de considerarem a Teoria dos Grupos de Interesse a mais bem formulada, com a geração de várias hipóteses testáveis derivadas de suas conjecturas e de apresentar vantagens para a explicação de algumas das atividades regulatórias em países da Europa e Estados Unidos, Baldwin e Cave (1999) e Viscusi et al. (2005) acreditam que muitas evidências ainda são inconsistentes com esta teoria e mais estudos precisam ser realizados sob este paradigma. Tal ponto de vista é compartilhado por Stiglitz (2010) para quem a Teoria do Interesse Público, com a consideração de novos aspectos relacionados às falhas de mercado (irracionalidade do mercado, justiça distributiva) é ainda uma importante abordagem para explicar o processo regulatório.

2.2.2 Teoria do Interesse Público e Teoria da Captura

A Teoria do Interesse Público sugere que a regulação é o resultado de uma demanda pública por correção de alguma deficiência percebida no funcionamento do mercado. Por essa teoria, o regulador persegue o objetivo de maximizar o bem-estar da sociedade como um todo e age sempre nos melhores interesses para isso. Assim, atrás de cada esquema regulatório pode ser identificada uma falha de mercado cuja existência justifica o uso da regulação.

As principais falhas de mercado relacionadas a um processo regulatório explicado pela Teoria do Interesse Público são (Noll, 1989): a) monopólios, quando um bem ou produto específico pode ser produzido a baixo custo apenas por uma única firma, o que demanda a ação regulatória com forma de garantir as vantagens e eliminar os possíveis abusos desta prática; b) externalidades e bens públicos, quando os agentes econômicos impõem custos ou geram benefícios para outros além daqueles envolvidos na transação, o que impõe a ação regulatória para evitar que outros paguem os custos que não lhes pertencem (como é o caso do dano ambiental causado por empresas), ou para garantir que determinado benefício seja estendido para todos, independentemente de o beneficiário ter arcado com os respectivos custos (como é o caso da educação e segurança pública); c) assimetria de informação, ocorre quando os participantes de determinado mercado não têm o mesmo nível de informação sobre o produto transacionado, implicando na ação regulatória a fim de exigir o aumento de informação sobre o bem ou serviço em negociação ou, ainda, determinar padrões mínimos de informações a serem apresentados pelos negociantes daquele mercado e assim reduzir a incerteza da transação.

Estudos sobre regulação contábil identificam, principalmente, duas falhas específicas que são utilizadas para justificar a regulação por meio da teoria do interesse público (Kothari et al., 2010; Leftwich, 1980; Leuz & Wysocki, 2008; Scott, 2009): externalidades e assimetria de informação.

No caso das externalidades, a falha de mercado ocorre por conta da consideração da informação contábil como um bem puramente público de natureza não excludente. Assim, o seu consumo não pode ser individualizado e mesmo quem não suporta seu custo tem direito ao seu benefício. A impossibilidade de exclusão daqueles que não pagam pelo benefício (*free-riders*) reduz o incentivo para produção da informação contábil, resultando em sua subprodução. Evidências do período anterior à regulação do mercado acionário estadunidense promovida pela SEC na década de 30, quando o volume de informação contábil apresentado pelas empresas sem regulação era bem menor que o volume após a regulação, parecem reforçar esta noção (Kothari et al., 2010).

A assimetria informacional funciona como a mais recorrente causa da regulação do ambiente contábil (Scott, 2009). A falta de equilíbrio do volume de informação entre os participantes do mercado faz com que este não funcione de forma eficiente, acarretando maiores custos de captação e alocação de recursos. Essa falha pode gerar dois problemas: a) seleção adversa,

problema externo à organização e ligado à função informacional da contabilidade, que se refere à dificuldade de avaliar corretamente a alocação de recursos em ambiente de escassez de informação; e b) risco moral, problema interno à organização e ligado à função de controle atribuída à informação contábil, e que se relaciona à dificuldade de monitoramento do comportamento dos administradores pelos investidores na ausência de informação suficiente.

A seleção adversa é um problema que pode afetar todo o mercado, pois na impossibilidade de o investidor ter informações suficientes para avaliar a qualidade dos investimentos e não conseguir distinguir entre empresas boas e ruins, existe a tendência de redução do volume e do valor dos títulos em negociação até o ponto extremo em que não ocorram mais operações naquele mercado. De forma similar, o risco moral também reduz a credibilidade das informações apresentadas, pois como a informação não estaria disponível na quantidade suficiente para que os investidores avaliassem o desempenho dos gestores das empresas, esses últimos teriam incentivos para não agir de forma a atender aos objetivos da organização, mas considerar apenas seus próprios interesses (Akerlof, 1970; Kothari et al., 2010).

Ao combater a assimetria informacional, os reguladores garantem que os *stakeholders* das companhias tenham acesso a mais e melhores informações para seu processo decisório. A inspiração na Teoria do Interesse Público é percebida nas funções objetivo tanto do FASB (FASB, 2013) quanto do IASB (IFRS Foundation, 2013d) que destacam explicitamente a busca do interesse público e a necessidade de proteger os consumidores da informação contábil contra a assimetria de informação e seus problemas.

No entanto, Leuz e Wysocki (2008) argumentam que as firmas terão incentivos para fornecer informações de forma voluntária, sem a necessidade de regulação, se perceberem que existem benefícios líquidos para isso, uma vez que seriam as próprias empresas as mais beneficiadas nessa situação. Para eles, investidores que não dispõem de informação suficiente para distinguir entre boas e más empresas estarão dispostos a pagar um preço que reflita a média de valor das firmas do mercado, e assim (Leuz & Wysocki, 2008, p. 14):

Firmas com um valor acima da média têm um incentivo de fornecer informação privada sobre o seu verdadeiro valor. Uma vez que essas firmas apresentem informações, investidores racionalmente inferem que o valor médio das firmas que não apresentam é menor, e ajustam o preço para refletir esta expectativa. Essa reação, por sua vez, leva as demais empresas que não divulgam informações e que possuem valores acima do preço de mercado recém-definido, a fornecerem informações sobre

o seu valor privado, e assim por diante. No final, todas as empresas (exceto as piores) divulgam suas informações privadas voluntariamente³⁹.

Assim, ao analisar o processo de normatização contábil, pesquisadores como Bushman e Landsman (2010), Kothari et al. (2010), Leftwich (1980), Leuz e Wysocki (2008) e Watts e Zimmerman (1986) consideram que a simples existência de falhas de mercado, relacionada à busca da maximização do bem-estar da sociedade é inconsistente para justificar a regulação contábil e que existem indícios da influência de grupos de interesse no processo de normatização e até casos de captura do regulador contábil. Para os autores, a principal falha da teoria está em não especificar, de maneira que possa ser testada, como o regulador determina e mede o seu objetivo de atender ao interesse público. Nesse sentido, Kotari et.al. (2010, p.71) argumentam que a Teoria do Interesse Público descreve a regulação como:

Uma benevolente e socialmente eficiente resposta para as falhas de mercado e então modelam o regulador como uma entidade incorruptível e infalível. Esta é uma presunção forte porque, por exemplo, exclui a possibilidade de *lobbying* e seus potenciais efeitos regulatórios (a menos que *lobbying* seja visto como benigno).⁴⁰

O conjunto de explicações que compõe a teoria do interesse público, e que ainda hoje permanece nas declarações de objetivos dos órgãos reguladores do mundo todo⁴¹, começou a ser mais fortemente confrontado a partir da década 60 e início da década de 70, tendo como destaque os trabalhos de dois estudiosos da regulação, Mancur Olson (1965) e George Stigler (1971). O primeiro ligado à abordagem política e ação de grupos de interesses sobre o processo regulatório e o segundo ligado à abordagem econômica e fundador da linha de estudo de regulação econômica chamada de Escola de Chicago⁴². Eles perceberam que as evidências empíricas nem sempre estavam congruentes com a noção de um regulador incorruptível e infalível, pois as agências reguladoras criadas pelo governo raramente conseguiam corrigir as falhas de mercado

³⁹ “Firms with an above-average value have an incentive to disclose private information about their true value. Once these firms disclose, investors rationally infer that the average value of all non-disclosing firms is lower and adjust the price to reflect this expectation. This reaction in turn triggers the remaining non-disclosing firms with values above the newly set market price to disclose information about their private value, and so on. In the end, all firms (except the worst) disclose their private information about value voluntarily.”

⁴⁰ “As a benevolent and socially efficient response to market failures and so models the regulator as an incorruptible and infallible entity. This is a strong assumption because, for example, it excludes the possibility of lobbying and its potential effects on regulatory outcomes (unless lobbying is viewed as benign).”

⁴¹ A declaração do G20 dada no encontro Washington (G20, 2008) sobre as ações necessárias para combater a crise financeira mundial de 2007/08 deixa clara a inspiração nos preceitos da teoria do interesse público quando sugere um maior controle regulatório do mercado financeiro como forma de aumentar o nível de informação disponível do mercado a fim de atender ao interesse público.

⁴² Os professores da Faculdade de Economia da Universidade de Chicago e pesquisadores George J. Stigler e Gary Becker foram ganhadores do prêmio Nobel de Economia por suas pesquisas na área de regulação econômica, nos anos de 1982 e 1992, respectivamente.

e implantar o bem-estar social; identificaram ainda a existência de agências reguladoras em ambientes sem falhas de mercado explícitas e consideraram ainda a possibilidade de falhas de governo (Fiani, 1998).

Para eles, a noção de que os regulados se opõem à regulação se mostra incorreta e um dos exemplos mais significativos dessa incorreção são os mecanismos regulatórios das atividades profissionais, tais como médicos, advogados e contadores que, ao contrário da declarada intenção de proteção da sociedade, funcionam mais como barreiras de entrada e arbitradoras de honorários para os seus regulados, do que como elementos de resolução de uma falha de mercado, utilizando o processo político para melhorar a renda do grupo. O mesmo valeria para a indústria de transporte de carga e transporte aéreo (Stigler, 1971).

Esses estudos deram origem à chamada Teoria da Captura e consideram que a ação do regulador é na verdade capturada pela indústria regulada que age em benefício desse grupo, fornecendo-lhe a regulação. Mesmo onde se identificam falhas de mercado, a regulação seria resultante do processo de pressão de grupos. A regulação seria utilizada para transferir riqueza ou para o regulado, e o regulador seria um agente subserviente e atenderia passivamente ao regulado; ou o regulador atenderia ao regulado, mas buscando na verdade atender aos seus próprios interesses, por meio da obtenção de maior apoio político e financeiro. Por essa teoria, os reguladores seriam um grupo político consumindo alguma mistura de dinheiro (contribuições financeiras e até propinas) e poder (votos, prestígio, popularidade, etc.) que se utilizariam dos mecanismos da regulação em prejuízo da sociedade (Kothari et al., 2010).

No âmbito da contabilidade, a noção defendida pela teoria da captura implicaria que as normas contábeis são feitas não para beneficiar o usuário da informação contábil, ou seja, o seu consumidor, mas para beneficiar os seus produtores, por meio de, por exemplo, tornar as normas mais complexas para aumentar os honorários dos auditores e contadores ou o prestígio dos gerentes das empresas⁴³. Assim, as falhas de mercado seriam simplesmente desculpas para se estabelecer normas que beneficiariam somente alguns dos interessados no processo contábil.

⁴³ Essa visão fica evidente em algumas das análises feitas por autores como Botzem e Quack (2009), Hopwood (1994) e Martinez-Diaz (2005) descritos na seção 2.1 desta tese, que trata sobre o Ambiente regulatório do IASB. Watts e Zimmerman (1986) também compartilham dessa percepção ao analisarem o processo regulatório do FASB.

Assim como a teoria do interesse público, a teoria da captura também foi duramente criticada por apresentar a mesma falha da abordagem anterior e simplificar em demasia o comportamento do agente regulador. Enquanto para teoria do interesse público o regulador era um ente desinteressado politicamente, onisciente e benevolente, para a teoria da captura o regulador era um tirano, igualmente onisciente cuja função era transferir renda para o ente regulado em prejuízo da sociedade (Fiani, 1998; Viscusi et al., 2005).

No entanto, como forma de amenizar as críticas à teoria do interesse público e confrontar as prescrições da teoria da captura, Shleifer (2005) argumenta que as evidências empíricas comprovam que: as sociedades europeias e americana são muito mais ricas hoje do que eram 100 anos atrás, mesmo sendo vastamente mais reguladas; os consumidores são geralmente mais satisfeitos com o aumento da regulação que os proteja; nos mercados de capitais, os investidores preferem um ambiente regulado do que ter de recorrer à arbitrariedade do judiciário para se proteger de eventuais perdas.

Em complemento à visão mais benigna da regulação, Leuz e Wysocki (2008) e Shleifer (2005) citam os trabalhos de Hail e Leuz (2006) e La Porta, Lopez-de-Silanes e Shleifer (2006) que analisaram a regulação do mercado de capitais e o desenvolvimento financeiro de 45 países e concluíram que os países com maior extensão de requisitos de *disclosure* e mais robustos requisitos regulatórios e mecanismos de *enforcement* têm um custo de capital significativamente menor e que este custo de capital é ainda menor quanto mais globalmente integrado for esse mercado.

2.2.3 Teoria dos Grupos de Interesse

Embora tenha vigorado durante muitos anos e ainda possua defensores, a teoria do interesse público possui muitas críticas, principalmente devido à sua não comprovação empírica (Posner, 1974), isso incentivou o surgimento de outras explicações concorrentes ao processo regulatório. Entre as explicações concorrentes, uma delas se destaca das demais pela sua maior comprovação empírica, a Teoria dos Grupos de Interesse, também chamada de Teoria Econômica da Regulação. Essa teoria é uma evolução da teoria da captura e foi desenvolvida de forma gradual por pesquisadores da Escola de Chicago, o próprio Stigler (1971), Posner (1974), Peltzman (1976) e Becker (1983).

2.2.3.1 Contribuição de Stigler

Segundo Viscusi et al. (2005), o principal trabalho que impulsionou o desenvolvimento da Teoria Econômica da Regulação foi o trabalho do ganhador do prêmio Nobel, George Stigler, intitulado: *The Theory of Economic Regulation* (Stigler, 1971). Stigler buscava desenvolver uma teoria que ajudasse a responder as seguintes perguntas: a) Quem receberá o benefício da regulação ou quem arcará com o ônus da regulação? b) qual a forma que a regulação tomará? c) quais os efeitos da regulação sobre a alocação de recursos?

Para responder essas perguntas, Stigler utilizou a teoria econômica pra estudar o comportamento político do ambiente estadunidense e questionar os pressupostos teóricos que consideravam a eficiência e o comportamento altruísta dos reguladores no combate às falhas de mercado preconizado pela teoria do interesse público, adotando a noção de que os indivíduos procuram promover seus próprios interesses e o fazem de forma racional (Posner, 1974).

Stigler (1971) partiu de duas premissas derivadas de suas observações sobre o ambiente regulatório estadunidense: (1) de que o principal ativo controlado pelo ente regulador é o poder de coerção e que qualquer grupo que controlar este poder pode aumentar o seu próprio bem-estar e (2) e que o regulador, como todo agente racional, busca sempre a maximização do seu bem-estar, por meio de um maior apoio político. Estas duas assunções resultaram na hipótese principal de sua teoria de que a regulação surge em resposta às demandas de grupos de interesses (as indústrias reguladas) que agem sempre na busca de maximizar a sua utilidade.

Assim, Stigler (1971) identificou quatro principais formas regulatórias demandadas por uma indústria (ou classes profissionais) aos reguladores: 1) subvenção direta em dinheiro, e que será demandada somente se a indústria conseguir limitar o número de participantes do mercado e impedir a dissipação do recurso entre um grande número de demandantes; 2) controle de acesso de novos concorrentes, recurso que será utilizado sempre que a indústria tiver poder político suficiente sobre o regulado; 3) limitação de produtos substitutos ou complementares aos produzidos pela indústria, essa é uma política muito difícil, tendo em vista a dificuldade de comparar produtos com preços e qualidade diferentes; 4) fixação de preços, mesmo empresas que tenham obtido o controle de acesso, buscarão também o controle de preço como forma de alcançar uma maior rentabilidade.

Stigler (1971) argumenta que a busca de benefícios pela indústria, aliada à necessidade dos reguladores por dinheiro e apoio político criam um mercado de negociação de regulação nos mesmos moldes do mercado de produtos e serviços tradicionais, com uma oferta e uma demanda por regulamentos.

Assim, pelo lado da oferta, os custos de organização e disputas eleitorais de políticos que controlam as agências reguladoras devem ser cobertos, ou pelo dinheiro de apoiadores ou pelo emprego de aliados nos serviços públicos obtidos após a eleição. Para isso, o apoio político e financeiro é essencial e constitui, para o autor, a função utilidade do regulador.

Por outro lado, do ponto de vista da demanda, a indústria que se beneficiará da regulação tem custos de informação e mobilização e deve se organizar para obter informações, levantar contribuições e conter o efeito dos *free-riders*. Assim, Stigler (1971) argumenta que grandes firmas e que constituam grupos mais homogêneos conseguem se mobilizar mais facilmente, evitando os problemas dos caroneiros na distribuição dos custos e dos benefícios. Para Stigler (1971), por este mesmo motivo, os consumidores que compõem um grupo bem maior e mais heterogêneo enfrentam dificuldades mais acentuadas de mobilização do que as indústrias e conseqüentemente a regulação beneficiaria estes últimos, mais eficazes em obter a coalizão necessária para pressionar por seus interesses.

Posner (1974) fez a contextualização dos argumentos de Stigler e contrastou suas predições com observações empíricas colhidas de mercados regulados nos Estados Unidos, comparando as análises produzidas pela teoria dos grupos de interesse com as derivadas das teorias do interesse público e de versões menos desenvolvidas da teoria da captura. Para ele, a teoria do interesse público ou teoria econômica da regulação tem superioridade analítica quando comparada com as outras abordagens. Isso ocorre a partir de duas considerações básicas: 1) a regulação, assim como qualquer bem econômico, é alocada de acordo com as leis de oferta e procura e como tal pode-se esperar que a regulação seja mais fornecida para aqueles que mais a valorizarem; 2) a teoria de cartéis pode ser utilizada para analisar as curvas de ofertas e de demanda.

Posner (1974) sustenta que a regulação tem maior possibilidade de ocorrer em ambientes onde a formação de cartéis privados seja mais custosa a ponto de se tornar inviável, do que em mercados onde haveria maiores incentivos à cartelização como é o caso daqueles com alta

concentração e demanda menos elástica. Ambientes mais propensos ao surgimento de cartéis já possuem incentivos privados e a demanda por regulação não será tão necessária.

Mas o autor também comenta que o refinamento da teoria ainda não permite prever com certeza em quais mercados específicos a regulação ocorrerá. Isso acontece, segundo ele, pois a teoria não prevê qual o número de membros que maximiza a probabilidade de regulação.

Adicionalmente, Posner (1974) observa que o argumento de Stigler (1971) de que pequenos grupos de grandes empresas terão maiores benefícios da coalizão para pressionar por regulação pelo fato de conseguirem conter, com menor custo, a ação dos *free-riders*, esbarra na hipótese de essas firmas optarem pelo conluio privado ao invés da coalizão.

Para Posner (1974), a teoria dos grupos de interesses na forma proposta por Stigler (1971), apesar de promissora e de melhor poder preditivo que as demais, carece de maior desenvolvimento analítico para ter mais robustez ao explicar a existência da regulação.

Apesar das diferenças na maneira de analisar a regulação, a tese central da abordagem original de Stigler (1971, p.3) de que “como regra, a regulação é adquirida pela indústria, além de elaborada e operada fundamentalmente em seu benefício”⁴⁴ é essencialmente a mesma da teoria da captura.

2.2.3.2 Contribuição de Peltzman

A partir do trabalho de Stigler (1971) outros desenvolvimentos surgiram. Peltzman (1976) contribuiu para o desenvolvimento da teoria dos grupos de interesses formalizando a análise desenvolvida na teoria original a partir da adaptação das premissas iniciais, que adquiriram a seguinte forma: 1) o principal efeito da regulação é a redistribuição da riqueza entre os membros da sociedade; 2) o regulador deseja se manter no poder e, portanto, a regulação será elaborada para maximizar o seu suporte político; e 3) grupos de interesses competem no fornecimento de apoio político ao regulador em troca de regulação favorável. A adaptação proposta por Peltzman conduz à seguinte hipótese: a regulação será enviesada de forma a redistribuir a riqueza a fim de beneficiar grupos com melhor organização, com interesses mais homogêneos e, portanto,

⁴⁴ “as a rule, regulation is acquired by the industry and is designed and operated primarily for its benefit.”

mais eficientes em oferecer apoio político ao regulador. Esses grupos terão ganhos significativos por contar com a maior atenção do regulador, sempre interessado em obter tal apoio.

Ao formalizar o trabalho de Stigler (1971), Peltzman (1976) deu atenção especial à análise dos motivos que levam o regulador a atender aos interesses privados. Para ele, o regulador, considerado na função de legislador, determina a política regulatória de forma a maximizar o seu apoio político e decide o quanto de riqueza será transferida entre os beneficiados e prejudicados pela ação regulatória. Assim existiria um *trade-off* entre ganhadores e perdedores e um ponto de equilíbrio que poderia ser atingido para potencializar o apoio político ao regulador (Viscusi et al., 2005).

Para desenvolver o seu modelo, Peltzman (1976) representou a função utilidade para o regulador como sendo $M(P, r)$, onde M representa o apoio político, P o preço da tarifa a ser cobrada pela indústria e paga pelos consumidores e r representa lucro da indústria regulada. A hipótese subjacente é que o regulador procurará conquistar o máximo de apoio de consumidores e indústria. Para isso, deverá manter a tarifa o mais baixo possível para agradar consumidores de forma a ainda assim garantir o lucro mais alto possível para a indústria. Competirá ao regulador a decisão de determinar a tarifa em um patamar entre o valor considerado em caso de mercado competitivo, onde r terá valor nulo, e o valor considerado em caso de monopólio, onde r terá valor máximo. Desta maneira, o regulador deve encontrar o limite em que possa trocar o apoio da indústria com o dos consumidores ou vice-versa, sem desagradar um ou outro (Fiani, 1998). A regulação, por consequência, não será dominada apenas pela indústria, conforme Stigler (1971) originalmente considerou.

A principal contribuição de Peltzman (1976) ao modelar o trabalho de Stigler (1971) foi formular a hipótese testável de quais mercados teriam mais possibilidade de serem regulados em decorrência da função objetivo construída para o regulador. Mercados com maior probabilidade de serem regulados serão aqueles onde o preço cobrado pelo bem ou serviço esteja: a) próximo do preço de um mercado competitivo, o que implicaria em incentivos para a indústria buscar a regulação para aumentar o seu lucro, ou b) próximo do preço de um mercado monopolista, o que implicaria em incentivos para os consumidores buscarem a regulação para reduzirem os preços pagos (Viscusi et al., 2005).

2.2.3.3 Contribuição de Becker

O trabalho de Becker (1983) complementou o desenvolvimento teórico realizado por Stigler e Peltzman, porém, diferentemente da abordagem de seus antecessores que explicavam a existência de regulação com base, principalmente na busca do legislador por maximizar o seu suporte político, ele afirmava que o processo regulatório era essencialmente fruto da competição entre diferentes grupos de interesse.

Becker (1983) inspirado no trabalho pioneiro de Bentley (1908) admite que o processo político é consequência não de ideias individuais, ou da sociedade como um todo, mas fruto da ação específica de grupos de interesse existentes na sociedade e que congregam as percepções individuais. Becker (1983, p. 372) considera que:

Indivíduos pertencem a grupos particulares - definidos pela ocupação, indústria, renda, localização geográfica, idade, e outras características – que se assume utilizar influência política para aumentar o bem-estar de seus membros. A competição entre esses grupos de pressão por influência política determina a estrutura de equilíbrio de impostos, subsídios e outros favores políticos.⁴⁵

O trabalho de Becker (1983) focou principalmente em analisar como a competição entre grupos de interesses implicaria na regulação. Assim, a ação do regulador simplesmente transmitiria as pressões advindas do embate entre as forças políticas dos grupos de interesses envolvidos no processo de regulação. A regulação seria resultado do poder político de convencimento e pressão dos grupos (resultante de contribuições financeiras, técnicas, informacionais e ideológicas) que competiriam entre si.

Becker (1983) reforçou uma mudança no foco original da teoria dos grupos de interesses que foi primeiramente desenvolvida no trabalho de Peltzman (1976) e que alterava a hipótese principal do trabalho original de Stigler (1971): a noção de que o regulador não é capturado por um único grupo de interesse, representado pela indústria regulada. Para Becker (1983), a competição entre os grupos implicaria que nenhum grupo, seja ele indústria (tal como argumentava originalmente Stigler e outros expoentes da teoria da captura) ou consumidores, poderia dominar o processo regulatório como um todo e mesmo o grupo menos influente também teria alguma parcela de benefício. Para ele, o regulador, mesmo transmitindo a pressão

⁴⁵ “Individuals belong to particular groups-defined by occupation, industry, income, geography, age, and other characteristics-that are assumed to use political influence to enhance the well-being of their members. Competition among these pressure groups for political influence determines the equilibrium structure of taxes, subsidies, and other political favors.”

dos grupos de interesse, tende a escolher meios de redistribuição de riqueza de modo a reduzir as perdas de eficiência nessas transferências. Para Peltzman (1989), esse tipo de visão apresentada por Becker fornece uma ligação entre a teoria dos grupos de interesse, que enfatiza a distribuição dos recursos, e a teoria do interesse público, que enfatiza a eficiência.

O sucesso de um grupo em obter uma regulação que o beneficie é uma função da pressão exercida por esse grupo sobre os reguladores, relativa à pressão exercida pelo grupo concorrente. A maior pressão de um grupo ou uma menor pressão do grupo concorrente determinará o vencedor. Essa pressão, representada por contribuições financeiras, informacionais, técnicas e outras, é proporcional aos recursos utilizados e inversamente proporcional ao número de membros do grupo (Cardoso, 2005; Fiani, 1998).

A contribuição de Becker (1983) é argumentar que, em um processo regulatório, o grupo mais influente não levará todo o benefício obtido do grupo menos influente, pois ocorrerá uma perda de bem-estar social. Essa perda, que é chamada pelo autor de peso morto da regulação, é o ganho do ganhador menos a perda do perdedor em função das mudanças introduzidas pela regulação nos níveis produção (Peltzman, 1989). Assim, níveis crescentes de perda de bem-estar estimularão pressões dos menos influentes sobre os reguladores, pois estes têm mais a perder. Consequentemente, a ação dos perdedores aumentará o custo dos mais influentes, que terão que despender mais recursos para obter benefícios que serão decrescentes, dado o peso morto.

Para exemplificar, supondo existirem dois grupos, 1 e 2. Para que um valor de renda T seja adquirido pelo grupo 1, assume-se que a renda do grupo 2 deve ser reduzida em um valor $(1+x)T$, onde $x \geq 0$, representa o peso morto da regulação. Quanto maior o valor x , maior a perda de riqueza da regulação. A perda de bem-estar crescente desestimula a ação do grupo 1 e cria um limite para a transferência de riqueza, gerando incentivos para o regulador buscar meios eficientes de distribuição de renda, o que implica em uma regulação mais eficiente (Peltzman, 1976).

O modelo proposto por Becker (1983), aliado às contribuições anteriores de Stigler (1971) e Peltzman (1976), apresenta as seguintes conclusões da teoria dos grupos de interesse: a) reguladores são veículos dos grupos de pressão e agirão em busca de sua viabilização política distribuindo os benefícios da regulação, majoritariamente, para o grupo de maior influência; b)

grupos ativos produzem pressão para aumentar sua influência política. A regulação é determinada pela junção das influências produzidas por todos os grupos envolvidos, cuja soma será zero, pois, quando um grupo aumenta seu espaço político, o outro diminui; c) a intensidade da pressão é diretamente proporcional aos recursos disponíveis e à homogeneidade de interesses dos membros do grupo. Grupos compactos, mais bem organizados e de interesses mais homogêneos tenderão a obter maiores benefícios da regulação do que grupos com interesses e composições mais difusas e, conseqüentemente, haverá a tendência de a regulação beneficiar mais produtores do que consumidores; d) As falhas de mercado criam incentivos para a regulação, pois, caso as perdas sejam reduzidas, maiores serão os benefícios a serem distribuídos e menor será a rejeição à política regulatória adotada. O processo político é sensível à perda de bem-estar e, portanto, grupos que têm que arcar com o peso morto da regulação têm incentivos naturais a exercer pressão e assim limitam as perdas do processo regulatório (Monteiro, 2007; Peltzman, 1989; Santos, 2012).

Ao analisar a regulação contábil sob a perspectiva da teoria dos grupos de interesse, a ação da ideologia pode funcionar como um componente adicional para explicação do processo de elaboração de normas internacionais (Bushman & Landsman, 2010). Assim, reguladores são vistos como detentores de ideologias políticas, conjunto de ideias, de visão de mundo, que podem assumir múltiplas dimensões não previamente determinadas. A regulação é resultado da junção dessas ideologias com os efeitos da pressão de grupos de interesses sobre os reguladores. O *lobbying* funciona como um mecanismo pelo qual os reguladores se mantêm informados. Os grupos de interesse transmitem seu conhecimento específico sobre os assuntos a serem regulados e terão maior sucesso se, além de outros possíveis meios de apoio político e influência, conseguirem moldar a informação de maneira que seja consistente com a ideologia do regulador (Kothari et al., 2010).

Reguladores são dotados de ideologias (por exemplo, acreditam ou não na predominância do valor justo como elemento de mensuração do patrimônio), mas também estão abertos a pressões dos constituintes. Uma das maneiras de essa pressão ser exercida é por meio do fornecimento de informação relevante, que pode ser transmitida de forma direta, utilizando, por exemplo, cartas de comentário enviadas pelos constituintes ou até por meio indireto, utilizando a mídia, políticos ou organismos governamentais (Bushman & Landsman, 2010).

A adição do componente ideológico acrescenta um maior peso ao comportamento do regulador, reconhecendo uma atitude mais ativa deste no processo regulatório e não o percebendo como apenas um veículo de pressão. Essa é uma alteração que modifica sutilmente as conclusões apresentadas por Becker (1983) e se aproxima das conclusões apresentadas por Peltzman (1976) no conjunto conceitual da teoria dos grupos de interesses.

O conjunto de teorias que se propõe a explicar a regulação ainda se encontra em desenvolvimento (Baldwin & Cave, 1999) e diversos trabalhos empíricos têm sido realizados para testar as suas implicações, incluindo aqueles utilizados para investigar o ambiente contábil, conforme é apresentado a seguir.

2.3 *Lobbying* na regulação contábil

A influência política e de grupos de interesses tem sido uma questão recorrente na história do IASB, conforme já relatado na seção 2.1 desta tese. Adicionalmente, episódios de alterações casuísticas das normas contábeis efetuadas pelo IASB e outros reguladores nacionais, por conta de pressões e interesses específicos, têm sido relatados com frequência pela literatura contábil (Camfferman & Zeff, 2011; Zeff, 2012a).

A pressão de grupos de interesse no processo de normatização contábil promovido por reguladores como o IASB, bem como pelo seu antecessor o IASC, o seu congênere estadunidense o FASB ou ainda o britânico *Accounting Standards Board* - ASB, tem sido objeto de estudos internacionais, por meio de diferentes abordagens. Os esforços que esses grupos empreendem para promover ou obstruir novas regulações ou influenciar alterações em regulações já existentes são descritos coletivamente como *lobbying*.

2.3.1 Definição de *lobby*

A fim de evitar possíveis controvérsias de interpretação, cabe definir o significado da palavra de origem inglesa *lobby* utilizado nesta pesquisa. De acordo com o dicionário Houaiss de língua portuguesa:

Lobby é a atividade de pressão de um grupo organizado (de interesse, de propaganda etc.) sobre políticos e poderes públicos, que visa exercer sobre estes qualquer influência ao seu alcance, mas

sem buscar o controle formal do governo (Houaiss, 2009, p. 1191).

Percebe-se, pela definição, que atividade de *lobby* não está necessariamente ligada a atividades desonestas ou antiéticas. Dessa maneira, Lodi (1986) comenta que, no Brasil, onde prevalece o *lobby* econômico e a percepção da corrupção na área pública, observa-se um clima de mal-entendido, falta de legitimidade e ausência de respaldo em relação à prática dessa atividade, fazendo com que, perante a opinião pública, a simples menção da palavra expresse um sentido pejorativo, associado à imagem de corrupção, propina e abuso do poder econômico.

No entanto, o *lobby* está ligado à organização de interesses. A ação de influenciar o tomador de decisão por meio da atuação persuasória sobre o poder constituído, seja ele público ou privado⁴⁶, representando um mecanismo de pressão e de representação do interesse de grupos ou de indivíduos junto a tal poder. Para Lodi (1986, p. 10), “o *lobby* é moralmente neutro, podendo servir para o Bem e para o Mal. Ele é destituído de ideologia, apesar de ser poderoso condutor de interesses e ideologias”. No presente trabalho, a atividade de *lobby* é tratada como legítima e representativa de determinados interesses, corroborando com o conceito original do termo.

Assim, de acordo com o conceito utilizado nesta tese, as ações que indivíduos ou grupos empreendem para tentar influenciar as decisões dos reguladores contábeis são coletivamente chamadas de *lobbying* e variam da submissão de cartas de comentários nos processos de elaboração de normas até encontros privados com membros dos reguladores, passando por discursos em audiências públicas ou ainda pelo fornecimento de financiamento de projetos e pesquisas dos órgãos (Sutton, 1984).

2.3.2 Estudos sobre *lobbying* nas normas contábeis

Seguindo a classificação proposta por Durocher et al. (2007), os estudos sobre *lobbying* no processo de elaboração de normas contábeis podem ser classificados em três grupos, com alguma relação entre eles: *Positive Accounting Theory Group* (PATG); *Economic Theory of Democracy Group* (ETDG) e *Coalition and Influence Group* (CIG). Os dois primeiros grupos

⁴⁶ Apesar de originalmente ligado ao exercício de pressão sobre o poder público, o *lobby* também pode ser exercido em relação a sindicatos, partidos políticos, associações, empresas e outros organismos privados (Lodi, 1986).

tratam de estudar os incentivos e características dos lobistas e o terceiro grupo trata da efetividade da ação de *lobbying*.

2.3.2.1 Estudos sobre incentivos e características dos lobistas

No primeiro grupo, *Positive Accounting Theory Group* (PATG), estão compreendidos estudos que buscam analisar as motivações econômicas dos gestores das empresas preparadoras das demonstrações contábeis (ou somente “preparadoras”), que sustentam a participação destes no processo de elaboração de normas contábeis e como estas motivações afetam sua disposição em participar do processo de *lobbying*, posicionando-se contra ou a favor de determinada proposta normativa contábil (Durocher et al., 2007).

No grupo de pesquisas relacionado à PATG, tem destaque o pioneirismo dos trabalhos de Watts e Zimmerman (1978, 1986) que, por meio do uso de um referencial baseado na teoria econômica, com ênfase na teoria da agência, discutem o processo de pressão corporativa na elaboração de normas contábeis emitidas pelo FASB, explicando que tal processo é produto do mercado e de processos políticos nos quais indivíduos e grupos competem por transferência de riqueza buscando maximizar a sua própria utilidade. Isso implica em incentivos para que as empresas se organizem em grupos a fim de pressionar por seus objetivos.

A partir dessa percepção, Watts e Zimmerman (1978, 1986) apresentam um conjunto de hipóteses de incentivos econômicos a fim de predizer a participação e o posicionamento dos gestores das empresas no processo de *lobbying* sobre a regulação contábil. Características como o tamanho da empresa, endividamento e recebimento de bônus pelos gerentes são destacadas pelos autores como elementos que contribuem para predizer a participação ou não e a posição dos gestores no processo de elaboração de normas contábeis.

O segundo grupo de pesquisas *Economic Theory of Democracy Group* (ETDG) compreende os trabalhos que investigam a participação de interessados em geral no processo de *lobbying* nos normatizadores contábeis (não só gestores das empresas, conforme estuda a PATG) a partir de conceitos da ciência política, baseados nos estudos desenvolvidos por Anthony Downs (1957) para analisar o processo eleitoral de votação. Assim como o grupo de pesquisas PATG, a preocupação é investigar os motivos e características que levam os interessados a participarem

do processo de elaboração de normas contábeis, dentro de uma perspectiva de balanceamento entre custos e benefícios dessa participação (Durocher et al., 2007).

Os estudos empíricos sob a perspectiva da ETDG estão relacionados ao modelo teórico de custo/benefício desenvolvido por Sutton (1984) a fim de explicar quando um interessado (ou grupo de interesses) participa do processo de *lobbying* junto à regulação contábil (Durocher et al., 2007). Para Sutton (1984), assim como em um sistema de votação, os participantes devem avaliar as várias partes ou propostas antes de considerar se devem ou não votar ou se engajar na atividade de *lobbying* e, por isso, analisam os custos e os benefícios de sua ação. Ao calcular os benefícios, o participante levará em consideração não só a diferença de utilidade que ele espera receber das propostas (por exemplo, duas propostas ou procedimentos alternativos U_A e U_B), mas também a probabilidade (P) de sua pressão influenciar a regulação. Assim, a diferença entre as utilidades esperadas, descontada pela probabilidade de sucesso, será comparada com o custo da ação de *lobbying* (C), implicando em: $P (U_A - U_B) - C > 0$ (Sutton, 1984).

Uma óbvia conclusão do modelo de *lobbying* de Sutton (1984) é que os interessados decidem participar do processo somente quando os benefícios do *lobby* (os ganhos potenciais, normalmente medidos pelos impactos no fluxo de caixa futuros), ajustados à probabilidade de a pressão exercida ocasionar mudança no processo de elaboração das normas, excederem os custos do exercício dessa pressão (que dependerá da forma com que a pressão será exercida, de contribuições para associações de interesse, ou para o próprio normatizador, ou até mesmo o custo do simples envio de correspondências).

A partir dessa ideia original, Sutton (1984) constrói outras hipóteses. Seu modelo prediz que a participação das empresas preparadoras de demonstrações contábeis será maior que a participação dos usuários. Isso se dá, segundo ele, porque os benefícios econômicos potenciais de se assegurar propostas favoráveis provavelmente serão maiores para as empresas do que para os usuários. O motivo é que, por conta da menor diversificação de fontes de renda das empresas em relação aos usuários, os primeiros são mais vulneráveis a consequências econômicas de propostas normativas adversas.

Sutton (1984) estabelece hipóteses adicionais relativas à participação das empresas: as empresas maiores e as menos diversificadas têm maior probabilidade de utilizar ações de *lobbying* do que as menores e as mais diversificadas.

Outra diferença em relação à participação entre empresas e usuários que Sutton (1984) sugere é que, por conta dos potenciais benefícios do *lobbying* e dos custos envolvidos, se espera que as empresas se envolvam mais em assuntos relacionados às etapas de reconhecimento e mensuração dos registros contábeis e que os usuários se envolvam mais em assuntos relativos à evidenciação, favorecendo as proposições relativas ao fornecimento de informações adicionais.

As conclusões do modelo de Sutton (1984) se assemelham às formuladas por Watts e Zimmerman (1978, 1986) e, por conta de similaridade de objetivos dos grupos de estudos sobre *lobbying* PATG e ETDG, podem ser tratados como parte de um único grupo cuja preocupação é investigar os incentivos e características que influenciam o engajamento dos interessados na atividade de *lobbying* (Jorissen et al., 2012; Stenka & Taylor, 2010). A Tabela 2 a seguir apresenta o resumo de alguns trabalhos empíricos inseridos nesse grande grupo.

Tabela 2 – Estudos anteriores sobre incentivos e características dos lobistas

Autor/ano	País e Normatizador	Objetivo e Método	Resultados
Dhaliwal (1982)	EUA - FASB	Avaliar, utilizando-se da análise de cartas de comentários submetidas ao memorando de discussão SFAS 34, o impacto de variáveis econômicas no comportamento de <i>lobbying</i> dos preparadores. Foram analisadas 44 cartas comentários.	Testes não-paramétricos de diferença de médias indicaram que a estrutura de capital, o tamanho da empresa, o endividamento e os planos de benefícios dos gerentes são características que podem influenciar a posição defendida pelo participante do processo regulatório.
Francis (1987)	EUA - FASB	Investigar o efeito de características de firmas lobistas e não lobistas, na sua propensão em participar do processo de elaboração da <i>Statement of Financial Accounting Standards</i> - SFAS 87 sobre contabilidade de planos de pensão. Utilizou-se uma amostra de 800 empresas, sendo 218 firmas que enviaram cartas de comentários e outras 582 firmas com planos de pensão, mas que não participaram do processo de emissão da norma.	Testes de diferenças de médias (ANOVA) e de análise multivariada (regressão logística) indicaram que o tamanho da firma e os potenciais efeitos nas demonstrações contábeis foram indicadores da decisão de participar ou não da ação de <i>lobbying</i> . Firmas maiores e aquelas com maiores efeitos contábeis ocasionados pelos planos de pensão são mais propensas a utilizar ações de <i>lobbying</i> do que aquelas de menor tamanho (medido pela receita líquida) e menores efeitos (medidos pela participação dos fundos no Ativo e no resultado).
McKee, Williams, e Frazier (1991)	EUA-FASB	Testar a influência das preferências dos clientes na opinião expressa pelas respectivas firmas de auditoria no processo de elaboração da norma SFAS 86 sobre contabilização de custos de software. Utilizou-se a análise de conteúdo de uma amostra de 210 cartas de comentários. Foram identificadas as posições das empresas e de seus respectivos auditores e utilizados testes não paramétricos de diferenças de médias e de associações.	Foi identificada uma forte associação entre a posição defendida pelas auditorias e os seus respectivos clientes, sugerindo que as firmas funcionariam como “advogados” defendendo os interesses de seus clientes. Com abordagem similar, Puro (1984) já havia identificado esse comportamento quando as alterações nas normas do FASB tratavam de restrições a opções de contabilização. Porém quando as alterações envolviam a evidenciação, ele identificou posições divergentes entre auditores e clientes. Puro (1984) credita esse último resultado aos incentivos econômicos dos auditores que teriam uma expansão da demanda por seus serviços, enquanto os clientes teriam aumento de seus custos.
Tandy Wilburn (1996)	EUA-FASB	Investigar a participação de acadêmicos nos processos de elaboração de normas por meio da análise das cartas de comentários submetidas para 148 documentos relacionados às normas SFAS n. 1 a 117, no período de 1973 a 1992, e aplicação de questionário com 206 acadêmicos participantes.	A participação dos acadêmicos é muito pequena, com a maioria dos respondentes participando com apenas uma carta. A maioria dos acadêmicos participantes são doutores e especialistas em contabilidade financeira e se dispõem a participar quando estão pesquisando o assunto em análise. A baixa participação é creditada à reduzida expectativa de afetar a decisão do regulador,

Autor/ano	País e Normatizador	Objetivo e Método	Resultados
			a falta de tempo e de recursos, a falta de reconhecimento desta atividade por parte das universidades e a natureza restrita de alguns assuntos em debate.
Larson (1997)	IASC	Investigar as características das empresas que se engajaram no processo de <i>lobbying</i> e submeteram comentários em 20 processos normativos do IASC no período de 1989 a 1994, totalizando 1.139 cartas.	O uso de estatística descritiva e teste não paramétrico (Fisher) indicaram que 85% das empresas estavam entre as 500 maiores corporações listadas pela revista Forbes e transacionavam ações em mais de um país. O autor sugere que, apesar do tamanho ser um indicador importante para caracterizar o processo de <i>lobby</i> , a principal motivação das empresas é o fato de elas terem ações em países distintos e arcarem com custos de cumprimento de normas contábeis diferentes.
Ang, Sidhu, e Gallery (2000)	Austrália-AASB	Identificar as características e argumentos utilizados por empresas patrocinadoras de fundos de pensão que utilizaram <i>lobbying</i> contra a emissão do <i>exposure draft</i> 53 e comparar com dados das demais patrocinadoras não lobistas. Foram submetidas 108 cartas de comentários.	Por meio de regressão logística, os autores concluíram que as empresas lobistas estavam mais preocupadas com os efeitos da norma sobre a contabilização de planos de benefícios definidos e com a volatilidade dos resultados. Empresas que enviaram comentários eram maiores (vendas) e possuíam resultados mais voláteis (desvio padrão dos lucros de 5 anos) do que as não lobistas.
Georgiou e Roberts (2004)	Reino Unido-ASB	Investigar, por meio da análise de 155 cartas de comentários enviadas em relação ao <i>discussion paper</i> ASB 1995 sobre tributos diferidos e questionário (com 257 respostas), as características das empresas lobistas que se manifestaram a favor ou contra a proposta apresentada e ainda as características das demais empresas não lobistas.	Com o uso de regressão logística, observou-se que empresas contrárias à proposta tinham maior probabilidade de ter contratos de <i>covenants</i> do que as demais. O tamanho da empresa aumenta a propensão de realizar <i>lobbying</i> . Empresas com planos de benefícios sobre lucros são mais propensas a se envolverem em atividades de <i>lobbying</i> e se posicionarem a favor (resultado considerado pelos autores contraditório e sujeito a melhor escrutínio).
Allen, Ramanna, e Roychowdhury (2012)	EUA-FASB	Investigar como o efeito da consolidação (<i>tightening</i>) do oligopólio das grandes firmas multinacionais de auditoria (Big N), de Big 8 até Big 4, afetou os incentivos destas no processo de <i>lobbying</i> junto ao FASB. Foram investigados os processos de elaboração de normas do período de 1973 a 2006 e empregada a análise de conteúdo de 908 cartas de comentários enviadas pelas Big N em relação a 170 <i>exposure drafts</i> .	A gradual diminuição da concorrência aumentou a propensão das Big N em expressarem preocupações com a redução da “confiabilidade” da informação contábil nas normas. Isso se atribui ao crescimento da visibilidade das auditorias e dos riscos de litígios e, principalmente, a menor necessidade das Big N de atenderem aos apelos dos clientes por maior discricionariedade e atenção a “relevância” em detrimento da confiabilidade. O fortalecimento do oligopólio que deu maior segurança ao mercado de serviços de auditoria, aumentou a independência das firmas. O resultado contraria a hipótese de que os auditores seriam “porta-vozes” de seus clientes e defenderiam o interesse destes no processo de <i>lobbying</i> junto aos reguladores contábeis (Haring jr.,

Autor/ano	País e Normatizador	Objetivo e Método	Resultados
			1979; McKee et al., 1991; Watts & Zimmerman, 1986) e vai na mesma linha dos achados de Jorissen et al. (2006) e MacArthur (1988a).
Jorissen et al. (2012)	IASB	É a pesquisa mais abrangente sobre o assunto. Investigou a diversidade da participação, o método (diretamente ao IASB ou via outro normatizador), os incentivos e características dos participantes no <i>lobbying</i> junto ao IASB. Foram analisados os conteúdos de 3.234 cartas de comentários enviadas ao normatizador no período de 2002 a 2006 em resposta a 5 <i>discussion papers</i> (DP) e 28 <i>exposure drafts</i> . Foram comparadas ainda informações financeiras de 160 empresas participantes e não participantes no <i>lobbying</i> .	Após as análises de conteúdo e das regressões (logística e <i>OLS</i>), identificou-se que 3 grupos somam 83% de participação no <i>lobbying</i> : empresas (43%); profissionais contábeis (25%) e normatizadores (15%). Usuários e Acadêmicos representaram 4% e 2% respectivamente. A maioria dos participantes europeus se manifestou diretamente ao IASB (74%) do que indiretamente via EFRAG (4%) e 22% enviaram comentários a ambos. Empresas, profissionais e normatizadores agiram mais em assuntos de reconhecimento e mensuração. Usuários e supervisores de mercado são mais ativos em assuntos de <i>disclosure</i> . Empresas lobistas são maiores e mais lucrativas do que as não lobistas.
Santos (2012)	IASB	Parte do estudo buscou identificar os fatores determinantes da ação de <i>lobbying</i> e as características dos lobistas relacionado ao DP <i>Extractive Activities</i> . Foi empregada a análise de conteúdo de 141 cartas, aliada ao uso de dados financeiros e operacionais de 152 companhias petrolíferas.	Após a análise das cartas e do uso de regressões logísticas (multinomial e de Poisson), o autor concluiu que petrolíferas maiores (medidas pelo lucro líquido e investimentos em exploração) e com cláusulas de <i>covenants</i> e planos de compensação gerencial têm maior probabilidade de utilizar ações de <i>lobbying</i> sobre a regulação contábil do que as demais.

Fonte: dados da pesquisa.

Da análise dos procedimentos e resultados das pesquisas apresentadas na Tabela 2, bem como de outros trabalhos que investigaram os incentivos e características dos participantes no processo de *lobbying* junto aos normatizadores contábeis (Durocher et al., 2007; Georgiou, 2010; Haring jr., 1979; Jorissen et al., 2006; Kenny & Larson, 1993; MacArthur, 1988a, 1988b; Orens, Jorissen, Lybaert, & Van Der Tas, 2011; Puro, 1984), observa-se que esses possuem as seguintes similaridades em relação aos procedimentos de pesquisa, metodologia e resultados:

- a) A maioria dos trabalhos utilizou as cartas de comentários enviadas aos processos de alterações ou de criações de normas contábeis como principais fontes de investigação, aliando as informações coletadas sobre os posicionamentos dos lobistas com as informações financeiras e institucionais deles;
- b) Além da análise de conteúdo das cartas de comentários e de testes de diferenças de médias, a técnica de análise de dados preferida pelos pesquisadores foi a regressão logística, com o objetivo de mensurar a probabilidade de o posicionamento do lobista (ou ainda da decisão de participar ou não do *lobbying*) ser influenciado por determinada característica econômica ou institucional sua.
- c) Os trabalhos, testando as hipóteses de Sutton (1984) e Watts e Zimmerman (1978, 1986), identificaram que são fatores de incentivos para o *lobbying* corporativo: i) o potencial de efeito econômico da norma sobre os números contábeis da empresa (principal fator); ii) o tamanho da entidade (medido por meio da receita, do ativo ou dos investimentos), que aumenta a probabilidade da ação de pressão sobre o regulador; iii) o fato de a empresa operar planos de compensação para gerentes; e iv) a existência de cláusulas restritivas (*covenants*).
- d) A participação de acadêmicos e usuários é bem reduzida, apesar da sua importância para o processo de elaboração de normas contábeis. Enquanto para acadêmicos a falta de reconhecimento das universidades e a baixa expectativa de influenciar as decisões do regulador são os principais motivos para o não engajamento, para os usuários, a percepção de que os seus interesses já são considerados pelos reguladores⁴⁷ funciona com atitude inibidora à sua participação.

⁴⁷ Sutton (1984) e Lindahl (1987) argumentam que o *lobbying* tem característica de “bem público” para aqueles que dividem os benefícios da ação e não existem incentivos para os *free-riders* contribuírem com os custos. Assim, o lobista só agirá se o total de benefícios for grande o suficiente para suportar uma ação solitária. Essa explicação ajuda a entender por que o tamanho da empresa é uma variável importante para explicar a sua participação em ações de *lobbying* e parece também se aplicar ao caso da baixa participação dos usuários relatadas nas pesquisas empíricas (Durocher et al., 2007; Georgiou, 2010; Jorissen et al., 2012).

- e) Por conta dos potenciais efeitos econômicos, as empresas e profissionais contábeis são mais interessados em assuntos relativos a mensuração e reconhecimento e os usuários são mais preocupados com assuntos de evidenciação que interferem no volume de informação reportada.
- f) Apesar da hipótese de que auditores participam da ação de *lobbying* como agentes de seus clientes, defendendo seus interesses, as últimas pesquisas relatam uma mudança nesse comportamento, relacionada ao fortalecimento do oligopólio das grandes firmas internacionais de auditoria.

2.3.2.2 Estudos sobre influência do *lobbying* nas decisões dos reguladores contábeis

No outro conjunto de pesquisas sobre *lobbying*, denominado por Durocher, Fortin e Coté (2007) de *Coalition and Influence Group* (CIG), estão compreendidos os trabalhos que estudam as potenciais coalizões entre grupos de interesses e a possível influência desses grupos nas decisões dos reguladores contábeis. A regulação contábil é vista como uma atividade política e ações de *lobbying* são elementos integrados a esse processo. Por meio do *lobbying*, indivíduos e grupos empenham esforços para promover, influenciar ou obstruir normas e procedimentos propostos. As pesquisas desse grupo buscam investigar como as várias preferências dos interessados no processo contábil se relacionam e como os reguladores incorporam essas preferências no seu processo de elaboração de normas (Durocher et al., 2007; Stenka & Taylor, 2010).

De acordo com Durocher, Fortin e Coté (2007), esse tipo de estudo que investiga o impacto do *lobbying* de maneira específica na regulação contábil tem origem nas alegações do Metcalf Report⁴⁸ divulgado pelo Senado dos Estados Unidos em 1976. O relatório, cujo título original é *The Accounting Establishment*, argumentava que o processo de elaboração de normas realizado pelo FASB estava indubitavelmente influenciado pelas grandes corporações

⁴⁸ O Metcalf Report foi o resultado da investigação realizada pelo Congresso dos Estados Unidos que analisou a indústria de serviços contábeis do país e sua relação com o processo normativo do FASB. Foi publicado em 1976 pelo senador Lee Metcalf que presidiu a comissão responsável pela investigação. O relatório argumentava que as Big 8 firmas de auditoria controlavam o American Institute of Certified Public Accountants - AICPA, que tinha autoridade para aprovação dos curadores da *Financial Accounting Trustees*. Os curadores eram responsáveis por nomear os membros do FASB e, portanto, as Big 8 controlavam o processo de elaboração de normas contábeis dos Estados Unidos. O relatório sugeria a SEC uma série de recomendações. Disponível em <<http://people.wku.edu/jack.hall/metcalf.htm>> Acesso em: 31/08/2013.

estadunidenses, com destaque para a influência das grandes firmas internacionais de auditoria e seus clientes.

Os trabalhos desse grupo utilizam a abordagem pluralista⁴⁹ para investigar o processo regulatório contábil. Por essa abordagem, a operacionalização do conceito de poder político se dá pela avaliação do efeito do *lobbying* sobre o tomador de decisão, de maneira que os resultados de processos políticos específicos são estudados com objetivo de determinar quem prevalece no processo decisório (Lukes, 2005). No estudo da regulação contábil, o poder é avaliado pela distinção entre os lobistas cujas propostas são aceitas e aqueles cujas propostas são rejeitadas. Tem maior poder o lobista que obtiver a maior proporção de sucessos e este será então considerado o de maior influência política⁵⁰ (Giner & Arce, 2012; Kwok & Sharp, 2005; McLeay, Ordelheide, & Young, 2000; Rahman, Ng, & Tower, 1994; Van Lent, 1997).

Mancuso (2007) chama a atenção para a dificuldade de avaliar a influência de um ator, ou grupo de atores, sobre uma decisão e argumenta que não se dispõe de um método que possa ser considerado preciso e incontroverso para essa tarefa, tendo em vista que influência pode ser considerada um argumento causal. A afirmação de que a influência de um ator é a causa de determinada ação significa dizer que essa ação não ocorreria se não existisse a influência desse ator, o que é algo difícil de provar.

No entanto, segundo Mancuso (2007), essa dificuldade pode ser superada por meio de evidências suficientemente sólidas que possam suportar a afirmação. Segundo ele, o pluralismo afirma que as decisões políticas podem ser influenciadas por um “ator que possui recursos, está disposto a utilizá-los e é hábil a fazê-lo com eficiência” (Mancuso, 2007, p. 125). Nesse sentido, a literatura sobre *lobbying* na regulação contábil tem destacado o uso de recursos financeiros e informacionais por parte dos lobistas como variável explicativa do exercício de influência (Hansen, 2011; Haring jr., 1979; Ramanna, 2008; Tutticci, Dunstan, & Holmes, 1994).

⁴⁹ O pluralismo é o paradigma dominante em Ciência Política e retrata o ambiente político como um processo de competição, barganha e compromisso entre múltiplos grupos de interesses que buscam influenciar a decisão política (Thomas, 2004). Tem em Bentley (1908) um dos seus precursores e serviu de influência para todo o conjunto teórico da Teoria dos Grupos de Interesses discutida nos tópicos anteriores desta tese (Becker, 1983).

⁵⁰ Robert Dhal um dos pesquisadores mais representativos dentro da abordagem pluralista afirma que, ao avaliar o poder de influência de indivíduos ou grupos em determinada decisão política, os participantes com uma maior proporção de sucessos dentro de um número total de sucessos são então considerados os de maior influência (Lukes, 2005, p. 17).

No grupo de pesquisas que investiga o efeito do *lobbying* no resultado da regulação contábil, o modelo teórico de *lobbying* de Sutton (1984) também tem destaque. Enquanto já foi discutida a sua contribuição para os estudos sobre incentivos e características dos lobistas na seção anterior, aqui se discute a contribuição do autor para a análise das influências dos lobistas no conteúdo das normas elaboradas.

Sutton (1984) discutiu, além dos motivos que levam os lobistas a se empenharem na ação de *lobbying*, as ocasiões mais propícias, os métodos e a efetividade dessa ação. A partir de seu modelo de *lobbying*, ele formulou hipóteses para as estratégias mais efetivas em relação às seguintes questões: Quando se engajar na atividade de *lobbying*? Qual método utilizar? E que tipo de argumentos utilizar?

Para ele, como o *lobbying* pode acontecer antes mesmo de uma proposta normativa ficar pronta, pode ser menos custoso (menor C do modelo) e mais produtivo (maior P do modelo) buscar influenciar o regulador enquanto as suas percepções sobre o assunto ainda estão se cristalizando. Isso pode ser feito por meio do subsídio de informações para o regulador de maneira a suportar a posição do lobista. Assim, o *lobbying* terá mais efetividade quando for realizado antes da emissão do *exposure draft* (ED). Os momentos mais efetivos então seriam quando da emissão do *discussion paper* (DP) ou ainda na etapa de definição da agenda de projetos normativos.

Quanto aos possíveis métodos de *lobbying*, Sutton (1984) argumenta que os métodos podem ser diretos ou indiretos, formais ou informais, e que os lobistas escolherão aqueles mais custo-efetivos para tentar garantir a sua influência (aumento no P do modelo).

Dos métodos diretos, o encontro privado com representantes do regulador é considerado o mais eficiente, pois a possibilidade de influenciar a opinião dos reguladores é maior em relação aos demais métodos. Quanto aos métodos indiretos, submeter comentários para reguladores nacionais e/ou autoridades públicas como governos e congressistas é considerado muito eficiente. No entanto, *a priori*, nenhum método pode ser considerado mais eficiente em termos gerais do que o outro, pois devem ser julgados caso a caso, lobista por lobista (Sutton, 1984). A matriz apresentada na Tabela 3 descreve um resumo desses métodos.

Tabela 3 – Métodos de *lobbying* na regulação contábil

	MÉTODOS FORMAIS	MÉTODOS INFORMAIS
MÉTODOS DIRETOS	<ul style="list-style-type: none"> • Submeter carta de comentário em resposta a uma consulta pública • Participar como consultor em grupos de projetos • Participar das discussões em mesas redondas 	<ul style="list-style-type: none"> • Participar em encontros privados com membros do regulador
MÉTODOS INDIRETOS	<ul style="list-style-type: none"> • Submeter comentários aos membros dos conselhos consultivos do regulador (ex.: para o IFRS <i>Advisory Council</i>) • Submeter comentários aos reguladores nacionais e/ou autoridades públicas 	<ul style="list-style-type: none"> • Submeter comentários aos auditores externos • Submeter comentários a associações industriais ou de classe

Fonte: adaptada de Orens et al. (2011, p. 215).

Sutton (1984) comenta, no entanto, que todos os métodos diretos ou indiretos, formais ou informais, são estratégias de influência de curto prazo, mas que os lobistas estarão interessados em maneiras de reduzir o risco de insucesso no longo prazo. Para isso, a melhor estratégia é garantir a representação de seus interesses na estrutura do regulador, seja no *board* tomador de decisão ou nas instâncias consultivas, que são acionadas para elaboração da agenda ou dos documentos de discussão.

Quanto à natureza dos argumentos considerados pelos lobistas para tentar influenciar o regulador, Sutton (1984) considera que, no geral, eles podem ser de duas naturezas: de consequência econômica ou conceitual. Aqueles que se advogam das consequências econômicas adversas causadas por procedimentos contábeis propostos têm maior apelo sobre as questões discutidas e podem obter maior atenção do regulador. Os argumentos conceituais podem ser ignorados ou facilmente rebatidos caso a norma ou procedimento proposto esteja de acordo com a “estrutura conceitual” do regulador.

As hipóteses formuladas por Sutton (1984), bem como as discussões fomentadas por ele, tiveram grande influência nos estudos sobre *lobbying*, de maneira que o seu trabalho é referenciado por praticamente todos os estudos que tratam sobre o assunto desde então. Um desses trabalhos que merece especial destaque é o desenvolvido por George Georgiou (2004) que procurou testar empiricamente as hipóteses desenvolvidas por Sutton.

Georgiou (2004) utilizou o ambiente do Reino Unido para avaliar empiricamente as formulações teóricas de Sutton (1984) relativas ao momento escolhido, aos métodos empregados e a efetividade percebida pelos lobistas em relação ao processo de regulação contábil do ASB no período de 1991 a 1996. Por meio de entrevistas e questionários aplicados a sócios de firmas internacionais de auditoria e 563 diretores financeiros das principais companhias abertas britânicas, os resultados de sua pesquisa demonstraram o seguinte:

- Em relação ao momento escolhido pelos lobistas para pressionar, os achados indicaram que, contrariando as expectativas sugeridas pelas hipóteses de Sutton (1984), as empresas não concentram suas atividades de *lobbying* nos estágios anteriores à consulta pública (por exemplo, na elaboração da agenda ou na confecção do *discussion paper*). Os estágios que as companhias mais citaram foram os relativos aos períodos de consulta pública realizada pelo órgão para os *discussion papers* e *exposure drafts* publicados. Foram também esses dois períodos os considerados de maior efetividade para as tentativas de influenciar as decisões do regulador.
- Quanto ao método utilizado, as evidências indicaram que as empresas utilizam vários métodos para tentar influenciar o regulador. Foram citados, além do envio de cartas de comentários nas consultas públicas, encontros privados e conversas telefônicas com os membros do regulador, apelos aos auditores externos, participações em reuniões de audiências públicas e até o uso de reportagens na mídia. No entanto, o resultado mais interessante foi que, apesar dos vários métodos descritos, o uso de cartas de comentários demonstrou estar fortemente associado ao emprego de outros métodos de *lobbying* (93% dos respondentes indicou utilizar o envio de cartas de comentários aliado a algum outro método).

Georgiou (2010) replicou sua pesquisa para o ambiente do IASB, porém mudou o seu foco para o estudo dos usuários, utilizando uma população de 312 firmas de investimento britânicas. Os resultados confirmaram os achados de sua pesquisa anterior (Georgiou, 2004), tanto quanto ao período considerado mais efetivo para *lobbying*, como quanto aos métodos mais utilizados pelos lobistas para buscar influência, demonstrando que seus achados podem ser estendidos para o ambiente regulatório internacional característico do IASB.

Assim, as proposições teóricas de Sutton (1984) e os resultados empíricos de Georgiou (2004, 2010) indicam que as cartas de comentários recebidas em resposta a consultas públicas realizadas pelos reguladores contábeis são *proxies* adequadas para estudar o comportamento dos lobistas.

O uso de cartas de comentários parece estreitamente relacionado a outras formas de *lobbying*, tanto quanto ao momento de realizar a ação, quanto ao método empregado. Assim, o lobista que se utiliza de encontros privados com reguladores, participação em mesas redondas, apelos para associações industriais ou qualquer outro método, também utiliza as cartas de comentários como uma forma de reforço de seu posicionamento. Pela mesma razão, o lobista que busca influenciar o regulador no período de elaboração da agenda normativa ou de construção do *discussion paper* tende a buscar, ainda com mais frequência, pressionar o regulador no período de discussões tanto do *discussion paper* publicado, quando do *exposure draft* da norma. Essas duas últimas etapas do processo de elaboração de normas contábeis têm sido utilizadas pelos trabalhos empíricos como momentos adequados para a captura da influência dos lobistas sobre a regulação proposta.

Um conjunto de outros trabalhos que investigaram a efetividade do *lobbying* sobre o resultado de processos de elaboração de normas por reguladores contábeis é apresentado na Tabela 4 a seguir.

Tabela 4 - Estudos anteriores sobre influência do *lobbying* nas decisões dos reguladores contábeis

Autor/ano	País e Normatizador	Objetivo e Método	Resultados
Haring jr. (1979)	EUA-FASB	Verificar a associação entre as preferências expressadas por grupos de interessados (grandes empresas, acadêmicos, firmas de auditoria e contabilidade e financiadores do regulador) com as posições escolhidas pelo FASB. Adicionalmente ele testou a associação entre as opiniões de auditores e seus clientes. Foram utilizadas 20 questões de 8 projetos de SFAS de 1974 a 1976.	Os resultados dos modelos de probabilidade multivariada (Probit) demonstraram que a posição definida pelo FASB nas suas normas está associada com a posição defendida pelas 15 maiores firmas de auditoria e contabilidade estadunidense e com as preferências reveladas pelas entidades patrocinadoras do regulador. Adicionalmente, foi encontrada associação entre a posição das firmas de auditoria e contabilidade e a dos clientes. O autor conclui que não pode ser rejeitada a hipótese de que o FASB é influenciado pelas preferências de auditores e das grandes empresas e pelas preferências de seus financiadores.
Brown (1981)	EUA-FASB	Identificar o possível alinhamento do FASB com diferentes grupos de respondentes por meio da análise das preferências destes em 51 questões de 9 <i>discussion memorandum</i> . Para a análise de conteúdo das cartas, as respostas obtidas foram classificadas em 3 classes: “sim”, “não” e “neutra ou sem resposta” e os respondentes classificados em 5 grupos.	O uso de análise multidimensional (ANACOR) indicou que a posição adotada pelo FASB nos <i>exposure-drafts</i> e nas normas subsequentes aos <i>discussion memorandum</i> não pareceram ser influenciadas por nenhum grupo predominante de respondente. A comparação entre a posição dos respondentes e as decisões do FASB indicou o não alinhamento prevalecente com nenhum grupo, o que levou os autores a concluir que: ou FASB se comprometeu a atender as opiniões do conjunto de respondentes ou simplesmente ignora as preferências dos demais interessados.
Hussein e Ketz (1991)	EUA-FASB	Estudar analiticamente, por meio de teorias da Ciência Social, a estrutura e o processo normativo (<i>due process</i>) do FASB e avaliar a possibilidade de o regulador ser dominado por algum grupo ou coalizão, em especial pelas grandes firmas de auditoria ou seus clientes.	O processo de elaboração de normas contábeis é resultado de um sistema de poder misto “ <i>mixed power system</i> ”. A criação do FASB é resultado do contrato social entre os participantes desse processo. Gerentes, usuários e firmas de auditoria buscam maximizar suas utilidades e o FASB atua para resolver os conflitos, promover a cooperação e construir consenso entre esses grupos. No entanto, nenhum desses grupos tem o potencial de controlar o processo de regulação contábil.
Tutticci, Dunstan e	Austrália-AARF	Analisar o processo de elaboração de normas contábeis australiano e identificar as estratégias empregadas pelos lobistas (empresas,	O uso da combinação de argumentos conceituais e de declarações fortes “ <i>strong positions</i> ” (medidas pelo tipo de linguagem e pela quantidade de páginas) funcionaram como estratégia de influência. As cartas das firmas de contabilidade

Autor/ano	País e Normatizador	Objetivo e Método	Resultados
Holmes (1994)		governos, firmas de contabilidade, acadêmicos, indivíduos e associações) para influenciar o regulador. Foi empregada a análise de conteúdo de 113 cartas recebidas pelo <i>Australian Accounting Standards Board</i> - AASB em relação ao <i>Exposure Draft</i> 49 sobre Ativos Intangíveis.	foram as mais extensas (número de páginas e quantidade de assuntos tratados) e podem ser consideradas como instrumentos de manutenção de sua influência por meio do fornecimento de informação relevante para o regulador e adicionalmente criar a impressão de profissionalismo, funcionando ainda como propaganda dos serviços prestados por essas. Os lobistas obtiveram sucesso em influenciar a inédita decisão subsequente da <i>Australian Accounting Research Foundation</i> - AARF de suspender a tramitação do ED 49. Os autores alertam que os resultados devem ser considerados com cautela, pois outros aspectos de influência não foram investigados.
Rahman, Ng e Tower (1994)	Nova Zelândia- NZSA	Analisar, por meio da abordagem Pluralista, os fatores de demanda (regulados) e de oferta (reguladores) da regulação contábil Neozelandesa e o impacto do <i>lobbying</i> sobre as propostas do <i>New Zealand Society of Accountants</i> - NZSA. Foram utilizadas as respostas (93 cartas) a dois ED relativos a norma de Propriedades para Investimentos SSAP 17. As respostas foram classificadas em “a favor”, “contra” e “neutra” em comparação com a posição adotada pelo regulador na norma posteriormente aprovada.	A análise de <i>clusters</i> das respostas dos participantes do processo de elaboração da <i>Statement of Standard Accounting Practice of the New Zealand Society of Accountants</i> - SSAP 17 indicou que, pelo lado da demanda (regulados), as empresas e as grandes firmas de auditoria (Big 8) tiveram maior presença nos <i>clusters</i> que correspondiam às visões contidas na norma aprovada. Pelo lado da oferta (regulador), novamente, as Big 8 e as empresas tiveram a maior participação nos comitês de normatização do NZSA. Existem evidências suficientes para acreditar que tanto pelo lado da demanda, quanto pelo lado da oferta, as Big 8, seguidas das empresas, têm maior influência no processo de regulação contábil na Nova Zelândia do que os demais interessados: usuários, acadêmicos, governos, outras firmas de serviços contábeis e outros.
Van Lent (1997)	Holanda- Dutch Parliament	Investigar a efetividade do <i>lobbying</i> no processo de promulgação da lei sobre demonstrações consolidadas e informações por segmentos para conglomerados financeiros da Holanda. Utilizaram entrevistas com participantes, reportagens e registros legislativos com o emprego da abordagem pluralista para análise.	A legislação aprovada refletiu a maioria das preferências apresentadas pelos usuários (investidores institucionais apoiados pelos veículos de mídia) apesar das maiores oportunidades de participação do processo formal de elaboração da legislação e do conjunto de recursos utilizados por empresas e auditores para influenciar a decisão do regulador. No entanto, o autor observa que todos os demais participantes tiveram oportunidade de expor suas opiniões e tiveram alguma influência no processo.

Autor/ano	País e Normatizador	Objetivo e Método	Resultados
McLeay, Ordelheide e Young (2001)	Alemanha- Ministério das Finanças e Justiça	Examinar o impacto do <i>lobbying</i> na regulação contábil alemã durante a introdução da 4ª Diretiva Europeia dentro do regulamento contábil do país. Utilizaram as cartas de comentários relativas ao processo de introdução da Diretiva. Os comentários de Auditores, Empresas e Acadêmicos a 169 assuntos foram classificados em “a favor” ou “contra” para cada procedimento alternativo proposto pela Diretiva e comparados com o conteúdo aceito na legislação posteriormente aprovada pelo regulador alemão.	Os resultados revelaram que a legislação foi alterada em 63% dos assuntos tratados nos comentários. Quando apenas um dos grupos de lobistas fez alguma proposta, a aceitação foi de 44%. Quando a proposta foi feita por mais de um grupo, a aceitação aumentou para 87%. Os resultados das regressões logísticas indicaram que as empresas exerceram maior influência, com as suas propostas tendo o dobro de aceitação do que as propostas dos auditores. Os acadêmicos tiveram a menor aceitação. Quando as empresas tiveram o apoio de um dos dois outros grupos de lobistas, a aceitação de suas propostas foi 3 vezes maior. Assim, apesar de as empresas terem maior sucesso, a legislação contábil alemã parece ser mais influenciada em função do consenso entre os participantes, do que pela disputa entre eles.
Coombes e Stokes (2001)	Austrália- AARF	Investigar o possível alinhamento das normas contábeis australianas com as preferências expressas por grupos interessados, em respostas a 337 questões apresentadas para 20 assuntos em 7 ED publicados pelo regulador australiano. As respostas foram classificadas em “concorda” e “não concorda” ou “indiferente”. Os respondentes foram classificados em 6 grupos. As respostas foram comparadas com as normas publicadas subsequentemente.	Foram utilizados testes não paramétricos para avaliar o alinhamento das respostas (Quade test e Two-way ANOVA). Os autores concluíram que as opiniões dos respondentes estavam alinhadas entre eles e que o regulador australiano levou em consideração as preferências da maioria dos respondentes, mesmo nos assuntos em que alterou sua posição prévia. Nenhum grupo demonstrou maior alinhamento com o resultado final das normas do que qualquer outro. Os autores concluem que as políticas contábeis adotadas pelos reguladores são consistentes com o conteúdo das cartas submetidas aos processos de elaboração de normas e que não há nenhum grupo com maior influência que outro na regulação contábil do país.
Kwok e Sharp (2005)	IASC	Analisar o processo regulatório, identificando o efeito de influências de usuários, empresas, contadores e reguladores sobre este. Foram realizadas 30 entrevistas com membros do <i>board</i> (com exercício anterior a 1998). Adicionalmente foi efetuada a análise das cartas de comentários relativas a elaboração das normas sobre Informações sobre Segmentos e Ativo Intangível, classificando as posições dos	Testes não paramétricos de associação (Qui-quadrado e Binomial) indicaram que o IASC atendeu as preferências da maioria dos respondentes. As normas elaboradas após o processo de consulta estavam alinhadas com as percepções da maioria dos participantes do processo. A quantidade de cartas que continham “ameaças” que as caracterizassem como sanção era reduzida. A maioria das cartas se baseava em argumentos classificados como “persuasão <i>ex ante</i> ” (continham referência a características qualitativas da informação contábil). Os autores concluem que as preferências dos quatro grupos de usuários (empresas; usuários, profissionais contábeis e reguladores) foram trabalhadas pelo IASC em busca de construir um

Autor/ano	País e Normatizador	Objetivo e Método	Resultados
		respondentes de acordo com a sua aceitação pelo regulador no documento subsequente. O conteúdo das cartas foi classificado ainda em 3 categorias de influência: sanção; persuasão <i>ex ante</i> e persuasão <i>ex post</i> .	consenso. O processo de elaboração de normas contábeis do IASC pode ser caracterizado como um sistema de poder misto, em que nenhum grupo tem o poder de ditar o conteúdo das IAS de maneira solitária.
Ramanna (2008)	EUA-FASB	Parte da pesquisa teve como objetivo investigar o processo de alteração da SFAS 142 sobre Goodwill e outros Ativos Intangíveis, especificamente se a alteração de posicionamento do FASB (do ED para o SFAS) relativa à inclusão de discricionariedade para o uso do teste de <i>impairment</i> para Goodwill foi ou não motivada pelo <i>lobbying</i> das empresas “ <i>pro-pooling</i> ” (método que foi eliminado da norma). Foram utilizadas duas <i>proxies</i> para testar a hipótese de influência: a) probabilidade de os congressistas que pressionaram o FASB “ <i>pro-pooling</i> ” recebam contribuição de firmas com esse interesse. b) probabilidade de que a firma que se posicionou “ <i>pro-pooling</i> ” tenha apoiado o novo tratamento dado pelo FASB sobre <i>impairment</i> .	A análise dos discursos feitos no senado (durante o ano de 2000) e as contribuições aos Comitês de Ação Política (PAC) demonstraram que os congressistas que se opuseram à eliminação do método <i>pooling</i> (<i>pro-pooling</i>) estão relacionados com as contribuições de firmas “ <i>pro-pooling</i> ”, indicando a possibilidade de essas firmas terem utilizado seus aliados no congresso para pressionar o FASB a alterar a sua proposta original. Os resultados dos modelos Probit empregados sugerem que as contribuições de firmas “ <i>pro-pooling</i> ” aumentaram a probabilidade do apoio dos congressistas. Adicionalmente, os resultados indicaram que as firmas <i>pro-pooling</i> estavam entre os lobistas que propuseram a alteração considerada na forma final da norma. A conclusão do trabalho é de que a decisão de utilização do teste de <i>impairment</i> para mensuração subsequente do Goodwill, em contraste com a posição anterior do FASB de submeter o Goodwill a amortização compulsória, foi tomada, em parte, por conta da pressão das firmas que se opuseram à eliminação do método <i>pooling</i> , que utilizaram métodos diretos e indiretos de <i>lobbying</i> e obtiveram sucesso nesse caso.
Cortese, Irvine e Kaidonis (2010)	IASC-IASB	Investigar o efeito do <i>lobbying</i> no processo de elaboração da norma sobre contabilidade de indústrias extrativas, que foi iniciado em 1998 e sofreu significativa mudança para a norma final (IFRS 6) emitida em 2004. Foram utilizadas a análise de conteúdo e análise crítica do discurso para investigar as cartas de comentário de 3 principais atores (uma firma de auditoria, uma grande firma petrolífera dos	A mudança de posicionamento do IASC/IASB relativo ao reconhecimento de custos de pré-produção das indústrias de extração mineral (a proposta inicial era padronizar o método e a norma final permitiu a utilização de dois métodos alternativos) foi causada pela pressão exercida por esses importantes lobistas, tendo em vista que, no geral, as demais cartas de comentários apoiaram por ampla maioria a ideia inicial proposta pelo regulador. Os autores concluem que os indícios da análise de conteúdo e da análise crítica do discurso das cartas, aliados a análise dos procedimentos para elaboração de normas e das fontes de financiamento do

Autor/ano	País e Normatizador	Objetivo e Método	Resultados
		EUA e uma associação de empresas de petróleo também dos EUA).	IASC/IASB, apresentam indícios de que o regulador foi capturado por interesses da indústria regulada.
Hansen (2011)	IASB	Investigar o efeito do <i>lobbying</i> sobre a elaboração de processos normativos do IASB de 2002 a 2004. Foram analisadas 629 cartas de comentários recebidas em resposta a 5 ED. As cartas foram classificadas em “aceita” e “rejeitada” de acordo com o conteúdo da norma final emitida. Diversas características dos respondentes foram associadas às cartas e utilizadas para testar 3 hipóteses: H1a O sucesso do lobista está positivamente associado com sua habilidade de transferir informação; H1b O sucesso do lobista está relacionado com a sua credibilidade, e H2 O sucesso do lobista está positivamente associado em seu impacto na viabilidade do IASB. Esse trabalho foi baseado na tese do autor (Hansen, 2010).	O resultado da regressão logística apoiou a hipótese (H1a) de que o sucesso em influenciar o normatizador está associado com a capacidade de transmitir informação do lobista (as <i>proxies</i> utilizadas foram: qtde. de páginas das cartas; percentual de respostas dadas ao ED; qtde. de referências à estrutura conceitual do IASB ou de Outros normatizadores). A hipótese (H1b) também não foi rejeitada, indicando que a credibilidade do lobista é fator importante para as decisões do <i>board</i> . A hipótese de que o sucesso do lobista está associado a contribuição que este faz ao <i>board</i> também foi apoiada pelos resultados da estatística multivariada (a <i>proxy</i> mais significativa foi o nível de contribuição financeira do lobista). O autor também encontrou evidência de que o fato de o país do lobista já adotar ou estar comprometido em adotar as IFRS funciona com elemento de influência no processo de elaboração de normas do IASB. Por outro lado, a quantidade de membros do país de origem do lobista no <i>board</i> do IASB não foi um elemento significativo de influência.
Carmo, Mussoi e Carvalho (2011); Carmo, Ribeiro, Carvalho e Sasso (2012); Carmo, Ribeiro e	IASB	Os trabalhos investigaram os processos de elaboração das normas: IFRS para Pequena e Média Empresa - PME; <i>Leasing</i> e IFRS 11 - <i>Joint Arrangements</i> . Foram analisadas as cartas de comentários emitidas, buscando-se investigar o impacto do <i>lobbying</i> nas decisões do IASB. As respostas foram classificadas em “a favor”, “contra” e “ausente” para algumas questões chaves das normas e comparadas com o procedimento aprovado pelo normatizador no documento normativo subsequente. Os respondentes foram classificados de acordo	As pesquisas apresentaram resultados mistos. Em relação ao processo normativo relativo a IFRS para PME, os resultados obtidos a partir da análise de conteúdo e uso de testes não paramétricos de associação indicaram que o IASB atendeu ao desejo da maioria dos participantes no processo normativo e não houve diferença significativa entre as opiniões dos respondentes. O sistema jurídico predominante no país do lobista não representou elemento determinante para aceitação das normas internacionais para pequenas e médias empresas, indicando a possibilidade de uma convergência de fato para a norma para PME. Na pesquisa relativa à norma de <i>leasing</i> foi utilizada regressão logística para analisar o resultado da primeira audiência pública da referida norma (DP em relação ao primeiro ED). O fato de o lobista ser profissional contábil, acadêmico ou normatizador nacional teve maior impacto na aceitação de seu comentário do que qualquer outra característica

Autor/ano	País e Normatizador	Objetivo e Método	Resultados
Carvalho (2011)		com algumas características (grupos de representação, valor do mercado de capitais, participação no conselho consultivo do IASB e ser de país com representante no <i>board</i>). Foram analisadas 120 cartas referentes a IFRS para PME; 302 cartas relativas a ED1 da norma sobre <i>Leasing</i> e 109 cartas referentes à IFRS 11.	analisada na pesquisa. Quanto à IFRS 11, o uso de testes de diferenças de média e regressão logística indicaram que, apesar de a maioria dos respondentes ter ido contra a eliminação do método de consolidação proporcional, o IASB eliminou o uso dele. O resultado indicou que as cartas enviadas por respondentes de países com tradição anglo-americana tiveram maior peso na decisão do <i>board</i> do que as demais (3,6 mais chances de aceitação).
Giner e Arce (2012)	IASB-IASB	Parte do trabalho investigou se a elaboração da IFRS 2 (2000 a 2004) sobre pagamentos baseados em ação foi influenciada por algum grupo de interesse ou tipo de argumento. Foram examinadas 539 cartas de comentários. Cada carta foi codificada com base no seu alinhamento com o resultado do documento posterior (de DP1 do IASB/G4+1 para DP2 do IASB, do DP2 para ED e de ED para IFRS 2) para cada um dos três principais assuntos da IFRS (reconhecimento, mensuração e data de referência). Os respondentes foram classificados em grupos de: preparadores, profissionais, usuários, reguladores, consultores e acadêmicos.	Foi utilizado um teste binomial para determinar se a posição do IASB estava alinhada com as cartas, e um teste de Qui-quadrado para determinar a associação entre os grupos/ argumentos e a influência sobre o IASB. As respostas foram divididas em três assuntos: reconhecimento, mensuração e data de reconhecimento. Para os três assuntos a resposta do IASB ao <i>lobbying</i> dos interessados estava alinhada com a maioria dos respondentes e nenhum grupo pareceu ter uma influência dominante. Mesmo quando analisada a mudança de posição do IASB sobre a questão da data de reconhecimento, ela estava alinhada com o desejo da maioria dos respondentes. Quanto à natureza dos argumentos utilizados (conceituais, econômico ou ambos), os autores observaram que, no caso da mudança da data de reconhecimento, aparentemente os argumentos conceituais tiveram mais efeito na decisão do <i>board</i> do que os argumentos econômicos. Esses últimos foram mais utilizados quando o lobista discordava da posição do IASB e nos assuntos sobre reconhecimento.

Fonte: dados da pesquisa.

As pesquisas relatadas na Tabela 4, que buscaram investigar a efetividade da ação de *lobbying* sobre as normas emitidas pelos reguladores contábeis, possuem as seguintes similaridades em relação aos procedimentos de pesquisa, metodologia e resultados:

- a) Assim como nos estudos sobre características dos lobistas, a maioria dos trabalhos que buscou analisar a influência do *lobbying* utilizou as cartas de comentários enviadas aos processos de alterações ou de criações de normas contábeis como fontes de investigação. Porém, foram utilizadas ainda entrevistas, questionários, análise de registros legislativos e de outros documentos dos reguladores, como transcrições de audiências públicas.
- b) A análise de conteúdo das cartas de comentários foi a técnica preferida de análise das fontes de investigação. No entanto, alguns trabalhos também reforçaram a investigação com o uso da análise de discurso e entrevistas. Em relação aos métodos estatísticos utilizados, o uso da regressão logística (ou Probit) e de testes não paramétricos de associação (Qui-quadrado, Binomial e Fisher) foram os preferidos pelos investigadores.
- c) A maioria das pesquisas fez uso de variáveis nominais, classificando a posição defendida pelo lobista na carta de comentário em “aceita” ou “não aceita” em relação a determinado procedimento emitido após a consulta. Adicionalmente, foi prática comum dividir os lobistas em grupos, de acordo com o tipo de respondente: em empresas preparadoras de demonstrações (também chamadas apenas de preparadoras), usuários, profissionais contábeis, acadêmicos e normatizadores/reguladores nacionais ou internacionais (classes similares às utilizadas pelo IASB nos seus relatórios normativos). Foram ainda utilizadas variáveis econômicas do lobista (mercado de capitais, contribuição financeira para regulador, tamanho da empresa) e institucionais (país de origem do lobista, sistema jurídico predominante) além de *proxies* buscando-se medir a transmissão de informação relevante ao regulador (quantidade de páginas das cartas, tipos de argumentos, total de assuntos discutidos, total de cartas de um mesmo respondente).
- d) No geral, buscou-se mensurar a probabilidade de aceitação pelo regulador (ou associação com a posição final do regulador) da visão manifestada pelo lobista em função do grupo a que ele foi classificado e de outras características econômicas e institucionais.
- e) Os trabalhos tiveram resultados mistos, enquanto em algumas pesquisas a influência do lobista foi detectada no resultado final do processo de elaboração da(s) norma(s) investigada(s) (Carmo, Mussoi, et al., 2011; Carmo et al., 2012; Cortese et al., 2010; Hansen, 2011; Haring jr., 1979; McLeay et al., 2000; Rahman et al., 1994; Ramanna, 2008; Tutticci et al., 1994), em outras pesquisas, não foram obtidas evidências que pudessem

caracterizar que o processo regulatório foi influenciado pelos lobistas (Brown, 1981; Carmo, Ribeiro, et al., 2011; Coombes & Stokes, 1985; Giner & Arce, 2012; Hussein & Ketz, 1991; Kwok & Sharp, 2005; Van Lent, 1997). Nos resultados onde alguma influência foi detectada, o mais recorrente foi que a mesma foi exercida por empresas preparadores das demonstrações contábeis, seguidas pelas grandes firmas de auditoria (Cortese et al., 2010; Haring jr., 1979; McLeay et al., 2000; Rahman et al., 1994; Ramanna, 2008). O conjunto de resultados apresentados demonstra que o sucesso do *lobbying* na regulação contábil é um fenômeno que deve ser analisado caso a caso, não sendo ainda possível se estabelecer uma teoria geral, com hipóteses sistematicamente testadas e aprovadas, permanecendo ainda como um fenômeno que merece ser investigado.

Uma característica comum da maioria das pesquisas sobre *lobbying*, tanto as preocupadas em investigar os incentivos e características dos lobistas, quanto as preocupadas com os efeitos das ações de grupos de interesses sobre o resultado final das normas contábeis, é que trataram de investigações sobre processos de elaboração de normas relativas a reguladores nacionais, com concentração no ambiente regulatório estadunidense dirigido pelo FASB. Trabalhos que tratam da regulação contábil internacional sob a responsabilidade do IASB ainda são escassos e os poucos casos de investigação estão relacionados a processos normativos compreendidos no período anterior a sua reestruturação, ocorrida em 2001, ou se concentram nos cinco primeiros anos após esse evento, quando a efetiva adoção pela maioria dos países da Europa e Oceania estava no seu início.

Assim, os estudos sobre *lobbying* na regulação contábil internacional ainda não retratam o atual ambiente do órgão, com o seu ganho de exposição e relevância ocorrido nos últimos cinco anos, em decorrência da adesão maciça de inúmeros países às suas normas. Essa nova dinâmica, de delegação da autoridade regulatória de governos nacionais para um único órgão internacional e privado gera grandes incentivos para ações que busquem influenciar as normas do IASB, de maneira muito mais intensa e com uma maior diversidade de interessados do que tem sido descrito nas pesquisas sobre reguladores nacionais ou naquelas relativas ao período anterior da história do normatizador internacional.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Abordagem utilizada

De maneira consistente com outros estudos sobre lobbying na regulação contábil (Coombes & Stokes, 1985; Giner & Arce, 2012; Hansen, 2011; Kwok & Sharp, 2005; Rahman et al., 1994; Van Lent, 1997), utilizou-se na presente pesquisa da abordagem pluralística. Por esta abordagem, as normas contábeis são resultantes da participação efetiva dos diversos interessados, onde aqueles cujas propostas tiverem maior aceitação são considerados os de maior influência política e consequentemente exercem maior poder sobre a ação do ente regulador (Lukes, 2005, p. 17; McLeay et al., 2000).

A fim de analisar empiricamente a associação das características específicas dos participantes do processo de normatização contábil do IASB e a sua possível influência na elaboração das IFRS e assim investigar o alinhamento entre as decisões do órgão e as opiniões manifestadas por grupos específicos, foram utilizadas as cartas de comentários enviadas ao órgão por conta do processo de elaboração da nova norma sobre reconhecimento de receita, *Revenue from contracts with Customers*.

A análise de cartas de comentários dos processos normativos contábeis é o modo mais viável e eficiente de capturar a influência de grupos de interesse neste processo e, apesar das várias possibilidades do exercício de pressão que grupos de interesses podem utilizar (Sutton, 1984), estudos anteriores demonstraram que tais abordagens são significativamente associadas ao uso de cartas de comentários (Georgiou, 2004, 2010; Königsgruber, 2009). Por esse motivo, este é o método mais utilizado para investigar esse tipo de assunto e foi o modo escolhido para realizar esta pesquisa.

3.2 Construção das hipóteses da pesquisa

A Teoria dos Grupos de Interesses (Becker, 1983) e um conjunto de trabalhos que utilizaram as teorias da regulação para investigar analiticamente o processo de regulação contábil afirmam que os resultados dos processos regulatórios são consequência da junção de ideologias políticas

e pressão de grupos de interesses sobre os normatizadores (Allen & Ramanna, 2013; Hansen, 2010; Kothari et al., 2010; Shleifer, 2005). Por esta visão, os reguladores são influenciados pela habilidade do lobista em fornecer informação relevante em relação aos assuntos em discussão. Essa nuance destaca a importância dos reguladores locais no processo internacional de elaboração de normas, pois esses funcionam como porta-vozes dos demais constituintes de seus países e podem melhor transmitir ao IASB as implicações, preocupações e interesses pertinentes ao seu ambiente econômico local. Os reguladores nacionais possuem ainda a habilidade técnica e a disponibilidade de recursos financeiros e intelectuais necessários para contribuir no processo de elaboração de normas do órgão e são percebidos pelo regulador internacional como agentes fundamentais nesse processo, conforme destacado no seu relatório estratégico (IFRS Foundation, 2012b).

O IASB não tem nenhuma autoridade para obrigar os países a adotarem suas normas. As normas emitidas pelo *board* precisam passar antes por alguma instância governamental para obter o seu endosso e, somente depois disso, passam a vigorar nos respectivos países. Assim, o apoio dos reguladores nacionais é importante para garantir a aceitação e o cumprimento dos requisitos estabelecidos. Esse aspecto é reforçado pela preocupação demonstrada pelo regulador internacional com a criação do *Accounting Standards Advisory Forum* – ASAF e do *Emerging Economies Group* – EEG, grupos consultivos compostos por reguladores nacionais de contabilidade com o objetivo de prestar assessoria técnica e *feedback* para o IASB e estabelecer canais formais para ouvir a opinião dessa categoria de *stakeholder*.

As pesquisas empíricas relacionadas ao *lobbying* na regulação contábil reconhecem que os potenciais efeitos econômicos dos procedimentos em discussão sobre os resultados financeiros das empresas funcionam como o principal incentivo para as ações que buscam influenciar o processo de elaboração das normas (Ang et al., 2000; Francis, 1987; Santos, 2012; Watts & Zimmerman, 1986). As empresas figuram como as maiores participantes dos processos de consulta pública (Jorissen et al., 2012; Larson, 1997) e quando indícios de influência na regulação foram relatados, essa influência foi exercida prioritariamente pelas empresas (Cortese et al., 2010; McLeay et al., 2000; Ramanna, 2008).

Dessa maneira, considerando a potencial habilidade técnica para fornecer informação relevante ao processo regulatório e o efeito econômico da norma em análise sobre os resultados financeiros das empresas, a seguinte premissa é apresentada:

Premissa 1: O sucesso do lobista em ter o seu comentário aceito no processo regulatório está associado ao tipo de *stakeholder* que ele representa. Assim, a partir dessa premissa, são derivadas as seguintes hipóteses:

H1a: as cartas de comentário enviadas por reguladores têm maior chance de estarem associadas às decisões relacionadas ao processo de elaboração de normas do IASB do que as cartas enviadas pelos demais constituintes;

H1b: as cartas enviadas pelas empresas em geral têm maior chance de serem aceitas pelo IASB do que aquelas enviadas pelos demais constituintes.

A influência política e de grupos de interesses tem sido uma questão recorrente na história do IASB, conforme é relatado no tópico 2.1 desta tese, e episódios de alterações casuísticas de normas contábeis efetuadas pelo IASB e outros reguladores nacionais, por conta de pressões e interesses específicos, têm sido documentados com frequência pela literatura contábil (Camfferman & Zeff, 2011; Zeff, 2012a).

Para autores como Botzem e Quack (2009), Botzem (2012), Burlaud e Colasse (2011), Hopwood (1994) e Perry e Noëlke (2005), desde a sua criação, o IASB tem a sua atuação direcionada para atender aos interesses dos reguladores anglo-americanos e seu trabalho técnico tem sido dominado pelas grandes firmas de auditoria. Porém as firmas de auditoria e os normatizadores anglo-americanos contribuíram com a sua *expertise* para o desenvolvimento dos projetos do IASB ao longo de sua história e, portanto, têm participação no nível de aceitação que o regulador desfruta atualmente no cenário internacional (Camfferman & Zeff, 2006).

A influência dos reguladores anglo-americanos é reforçada com base no conjunto de acordos celebrados desde 2002 entre FASB e IASB. Os acordos entre os normatizadores envolveram, e continuam a envolver, o desenvolvimento conjunto dos mais importantes projetos de alterações ou criações de novas normas contábeis internacionais, entre elas: as normas sobre *Joint Ventures*, Combinação de Negócios; Pagamento baseado em Ações; *Leasing*, Instrumentos Financeiros; Mensuração do Valor Justo; Consolidação, Benefícios Pós-Emprego e Reconhecimento de Receita, esta última, objeto de estudo desta tese. Os acordos ainda preveem alterações na Estrutura Conceitual, que serve de base para a elaboração de todas as normas do IASB. Muitos desses projetos se basearam inicialmente nas discussões e relatórios

de pesquisas desenvolvidas anteriormente pelo grupo do G4+1, tal como o caso do projeto das normas sobre Reconhecimento de Receita.

Pelo âmbito das grandes firmas de auditoria, a literatura reconhece que elas desenvolveram a estrutura organizacional do IASB e influenciaram as suas modificações ao longo do tempo (Botzem & Quack, 2009; Botzem, 2012; Perry & Nölke, 2005). Além disso, os agentes da indústria internacional de auditoria exercem significativa influência sobre os discursos da área e na forma em que as discussões são debatidas (Hopwood, 1994) e, mesmo se estabelecendo quotas geográficas para a contratação dos membros do *board*, a maioria deles tem experiência relacionada a empresas de auditoria e principalmente compartilham da cultura contábil e da visão econômica anglo-americanas, que funcionam como elemento de cumplicidade intelectual e de difusão da visão de como a contabilidade financeira deve ser (Burlaud & Colasse, 2011; Martinez-Diaz, 2005). As firmas de auditoria funcionam como mecanismos por meio dos quais conceitos específicos do que é ser um contador, e o que a contabilidade pode fazer, são espalhados pelo mundo (Cooper & Robson, 2006).

As firmas de auditoria, além da sua influência ideológica e técnica, desempenham ainda um importante papel no financiamento do regulador internacional, contribuindo significativamente para o orçamento do IASB, conforme destaca o relatório anual do órgão de 2010 (IFRS Foundation, 2011). Em 2011, as firmas de auditoria contribuíram com um quarto da receita anual do órgão (IFRS Foundation, 2012a). As grandes auditorias são a principal fonte externa de financiamento e de *expertise* utilizada pelo regulador internacional (Botzem, 2012; Cooper & Robson, 2006).

Observa-se ainda que, devido ao fenômeno conhecido na literatura sobre economia política como “*revolving door*” (Dal Bo, 2006), o qual reconhece que, pelo fato de a maioria dos reguladores em campos muito especializados como a contabilidade serem ex-profissionais atuantes, com forte envolvimento com a indústria que é regulada e que frequentemente voltam a atuar profissionalmente na mesma indústria após deixar o organismo regulador, existem claros incentivos para que os reguladores favoreçam seus potenciais empregadores regulados, o que pode reforçar a influência da indústria internacional de auditoria, ambiente no qual a maioria dos membros do IASB tem experiência profissional. Nessa linha, estudos anteriores reconhecem a relação entre experiência profissional anterior do regulador e seu posicionamento no processo de elaboração de normas contábeis (Allen & Ramanna, 2013).

Assim, chega-se à seguinte premissa:

Premissa 2: A cumplicidade ideológica entre lobista e regulador constitui elemento de influência no processo regulatório: De forma mais específica, tem-se as seguintes hipóteses:

H2a: Os comentários de reguladores de origem anglo-americana têm maior chance de aceitação no processo regulatório do que os enviados por reguladores de outros países;

H2b: As cartas enviadas pelas grandes firmas internacionais de serviços contábeis e auditoria (Big 7)⁵¹ aumentam as chances de seu comentário estar associado às decisões do IASB no seu processo regulatório.

A investigação sobre o processo regulatório do IASB nesta pesquisa tem como base o projeto de criação da nova norma sobre reconhecimento de receitas denominado de *Revenue Recognition*. O projeto é fruto do desenvolvimento conjunto empreendido entre FASB e IASB e representa um dos mais ambiciosos projetos empreendidos em conjunto pelos *boards*. A norma substituirá, no âmbito das IFRS e do congênere brasileiro, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), duas normas e algumas interpretações, porém, no que se refere ao ambiente estadunidense, o novo modelo de reconhecimento, mensuração e evidenciação das receitas substituirá mais de 140 tipos diferentes de procedimentos contábeis, muitos dos quais aplicáveis a tipos específicos de atividades. Assim, apesar de as alterações impactarem organizações de todo o mundo, espera-se que seu efeito seja mais acentuado sobre as empresas estadunidenses. Portanto, de forma condizente com a literatura sobre características motivacionais do *lobbying* destacada no tópico 2.3.2.1 desta tese, que reconhece, como um dos principais incentivos para essa ação, o potencial de efeito econômico da norma sobre os números contábeis, espera-se que grandes empresas em geral e as empresas estadunidenses de forma específica não só se

⁵¹ Apesar de normalmente as pesquisas que envolvem questões relativas a auditoria utilizarem como padrão de análise apenas as Big Four (Deloitte Touche Tohmatsu; Ernst & Young; KPMG e PricewaterhouseCoopers). Nesta tese, tendo em vista o objetivo de investigar de maneira específica o processo regulatório do IASB, preferiu-se adicionar a esse grupo as empresas de auditoria BDO, Grant Thornton e Mazars, por conta da participação de representantes dessas empresas em órgãos de assessoramento e de projetos importantes junto ao IASB, como o IFRS Advisory Concil e o SME Implementation Group, e pelo fato das mesmas figurarem ainda, de maneira destacada junto com as Big four, como parte do grupo das *International Accounting Firms* que mais contribuem financeiramente para o órgão, conforme apresentado nos relatórios anuais do regulador internacional (IFRS Foundation, 2011, 2012a, 2013a)

empenhem mais em ações de *lobbying*, mas tenham maior influência nas decisões do *Board* do que outras empresas. Com isso, a seguinte premissa é apresentada:

Premissa 3 – O potencial efeito da regulação sobre os procedimentos contábeis do preparador aumenta a chance de seu comentário influenciar as decisões do *Board*. Assim, geram-se as seguintes hipóteses:

H3a: Empresas estadunidenses têm maior chance de que seus comentários estejam associados às decisões do IASB do que preparadores de outros países;

H3b: As cartas enviadas pelas empresas que figuram entre as 500 maiores do mundo têm maior associação com as decisões do IASB do que as cartas enviadas pelas demais empresas.

Pesquisas anteriores argumentam que, além da contribuição técnica, outro fator primordial no sucesso do lobista é a sua capacidade de contribuir para a viabilidade financeira e operacional do órgão regulador (Botzem, 2012; Hansen, 2011; Mattli & Büthe, 2005).

O IASB como um organismo privado sobrevive basicamente das contribuições recebidas de órgãos oficiais nacionais e empresas de países ao redor do mundo. Em 2011, aproximadamente 80% da receita do normatizador foi proveniente dessas contribuições (IFRS Foundation, 2012a). Desse modo, a aceitação das normas internacionais pelos *stakeholders* que contribuem para o IASB garante a viabilidade financeira a longo prazo de suas operações. Portanto, espera-se que quanto maior a contribuição financeira direta do respondente, maior será a sua potencial influência nas demandas junto ao regulador internacional (Hansen, 2011).

Adicionalmente, Sutton (1984) comenta que o uso de cartas de comentários ou de outros métodos de *lobbying* funcionam como estratégias de influência de curto prazo. O sucesso do *lobbying* a longo prazo pode ser garantido, apenas, com a nomeação de representantes do lobista para o *board* do tomador de decisão ou pela sua participação direta nos conselhos consultivos do regulador. Assim, a presença do lobista no conselho consultivo ou a quantidade de membros de sua mesma nacionalidade no *board* do órgão (o que garante, além do suporte informacional, o suporte operacional para o regulador) pode funcionar como instrumento de influência.

Esse raciocínio leva à seguinte premissa:

Premissa 4: O sucesso do *lobbying* está associado com o impacto do lobista na viabilidade financeira e operacional do *Board*. Assim, a partir da premissa apresentada, temos as seguintes hipóteses:

H4a: a presença de membros da mesma nacionalidade do lobista aumenta a chance de seus comentários serem aceitos pelo órgão;

H4b: a presença do lobista no conselho consultivo (*IFRS Advisory Council*) aumenta a chance de seus comentários estarem associados às decisões do órgão;

H4c: quanto maior a contribuição financeira direta do lobista, maior será a associação dos comentários deste com as decisões do IASB em relação ao seu processo de elaboração de normas;

3.3 Coleta dos dados

A nova norma sobre reconhecimento de receita, que tem como embrião os estudos realizados pelo G4+1 no período anterior à reformulação do IASB (G4+1, 2001), propõe que um único modelo de reconhecimento seja aplicado a todos os contratos com clientes, substituindo as normas relacionadas ao assunto no âmbito das US-GAAP americanas, das IFRS internacionais e, conseqüentemente, dos CPC brasileiros. Caso seja aprovada, pretende-se que entre em vigor a partir de 2017⁵².

O projeto de elaboração da norma, que contou com expressiva participação de preparadores de demonstrações contábeis, acadêmicos, governos, reguladores nacionais e firmas de auditoria, teve a sua primeira consulta pública realizada em dezembro de 2008 quando o IASB, conjuntamente com o FASB, publicou o documento de discussão denominado *Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers* (IASB, 2008) que apresentava a visão preliminar do órgão sobre as alterações propostas e solicitava comentários dos interessados. O *discussion paper* permaneceu aberto para comentários até junho de 2009, período em que foram recebidas 226 cartas. Após a análise das cartas foi publicada, em junho

⁵² No final de maio de 2014, após a defesa desta tese, foi emitida a nova norma sobre reconhecimento de receitas, a IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers*, com previsão de entrada em vigor a partir de janeiro de 2017.

de 2010, uma minuta de exposição da nova norma, o *Exposure Draft ED/2010/6 – Revenue from Contracts with Customers* (IASB, 2010b), disponível para comentários até outubro de 2010, para a qual foram recebidas 974 cartas manifestando a posição dos remetentes em relação aos procedimentos propostos pelo órgão. Em novembro de 2011, em razão da importância do assunto, o IASB, de maneira inédita até então, decidiu rerepresentar a minuta da norma sobre receita, o *Exposure Draft ED/2011/6 – Revenue from Contracts with Customers* (IASB, 2011b), permitindo que comentários fossem feitos até março de 2012. Foram recebidas nessa etapa 359 cartas de comentários. Está prevista a emissão final da norma para o primeiro semestre de 2014.

3.4 Universo pesquisado

O universo investigado foi o total de respondentes ao *Discussion Paper* e ao primeiro *Exposure Draft*, publicados em dezembro de 2008 e junho de 2010, respectivamente. Foram recebidas 1.200 cartas de várias partes do mundo em resposta aos dois documentos. Os documentos traziam questões que tratavam das definições e critérios de reconhecimento, mensuração e evidenciação sugeridos para o reconhecimento de receitas, para os quais foram solicitados comentários em relação às opiniões prevalecentes no *Board*, com a manifestação em relação à concordância ou não dos respondentes, bem como os motivos no caso de uma possível discórdia.

Porém, do total de respondentes do *Discussion Paper* foram excluídas as cartas relativas aos preparadores da indústria de seguros, pois, após a consulta pública relativa a esse documento, o IASB resolveu excluir do escopo do projeto de reconhecimento de receitas os contratos de seguros (IASB, 2010a). A quase totalidade dos preparadores dessa indústria declarou que as propostas apresentadas no documento de discussão eram inconsistentes com as apresentadas pelo IASB em outro projeto específico relacionado à elaboração de norma sobre contratos de seguros e já em andamento no IASB, conforme se observa nos comentários a seguir:

O documento de discussão vai levar a inconsistências na prática, da maneira como está escrito, porque ele não considera as características fundamentais dos contratos de seguro (...) A orientação proposta não discute elementos de contratos de seguro que, se não tratados, conduzirão a uma grande

redução da consistência contábil em toda a indústria (NAMIC Nacional Association of Mutual Insurance Companies, 2009, p. 1)⁵³.

Acreditamos que há inconsistências significativas entre as propostas do documento de discussão sobre reconhecimento de receita e aquelas que estão sendo discutidas pelo IASB no projeto sobre contratos de seguro (European Insurance CFO Forum, 2009, p. 1)⁵⁴.

A DIA observa, em particular, que as propostas contidas no documento de discussão não parecem ser consistentes com as propostas do DP sobre contratos de seguros e com os modelos de mensuração atualmente discutidos no projeto sobre seguros (DIA Danish Insurance Association, 2009, p. 1).⁵⁵

A manutenção das cartas desses *stakeholders* poderia representar uma influência desnecessária no resultado da análise. Assim, a fim de garantir a coerência da amostra e eliminar a influência dos comentários não relacionados ao projeto em discussão, foram eliminadas da análise 23 cartas de comentários cujos respondentes se declararam como pertencentes à indústria de seguros e que apresentaram comentários referentes a questões específicas dessa atividade.

3.5 Classificação dos dados

Foi realizada a análise de conteúdo das 1.177 cartas relativas aos documentos citados e identificadas as respostas para as seguintes questões, constantes da Tabela 5:

⁵³ “The Discussion Paper will lead to inconsistencies in practice as written because it does not frame the fundamental characteristics of insurance contracts (...) The proposed guidance does not discuss elements of insurance contracts that, if not addressed, will lead to further removal from consistency across the industry”.

⁵⁴ “We believe, however, that there are significant inconsistencies between the proposals in the Revenue Recognition discussion paper and those being discussed by the IASB on the Insurance Contracts Project”.

⁵⁵ “The DIA notes in particular that the proposals in the discussion paper do not seem to be consistent with the proposals in the DP on insurance contracts and with the measurement models currently discussed in the insurance project”.

Tabela 5 – Questões selecionadas para a pesquisa

<i>Discussion Paper</i>	
Questão 6	Você acha que a obrigação de uma entidade em aceitar uma devolução e reembolsar o pagamento do cliente é uma obrigação de desempenho? Por que ou por que não?
Questão 8	Você concorda que uma entidade transfere um ativo a um cliente (e satisfaz uma obrigação de desempenho) quando o cliente controla o bem prometido ou quando o cliente recebe o serviço prometido? Por que, ou por que não? Se não, por favor sugerir uma alternativa para determinar quando um bem ou serviço prometido é transferido.
Questão 12	Você concorda que o preço da transação deve ser alocado para as obrigações de desempenho com base nos preços-individuais de venda pela entidade, dos bens ou serviços subjacentes a essas obrigações de desempenho? Por que ou por que não? Se não, em que base você alocaria o preço da transação?
<i>Exposure Draft</i>	
Questão 2	Os <i>boards</i> propõem que uma entidade deve identificar as obrigações de desempenho a serem contabilizadas separadamente com base se o bem ou serviço prometido é diferente. O parágrafo 23 propõe um princípio para determinar quando um bem ou serviço é diferente. Você concorda com esse princípio? Se não, que princípio você especificaria para identificação de obrigações de desempenho separadas e por quê?
Questão 5	O Parágrafo 43 propõe que o preço da transação deve refletir o risco do crédito do cliente se os seus efeitos sobre o preço da transação puderem ser razoavelmente estimados. Você concorda que o risco de crédito do cliente deve afetar o quanto de receita uma entidade reconhece quando satisfaz uma obrigação de desempenho ao invés de saber se a entidade reconhece ou não a receita? Se não, por quê?
Questão 16	Os conselhos propõem o seguinte, se a licença não for considerada uma venda de propriedade intelectual: (a) se a entidade concede a um cliente uma licença exclusiva para utilizar a sua propriedade intelectual, ela tem uma obrigação de desempenho por permitir o uso de sua propriedade intelectual e satisfaz essa obrigação ao longo do prazo da licença, e (b) se a entidade concede a um cliente uma licença não exclusiva para utilizar a sua propriedade intelectual, tem uma obrigação de desempenho por transferir a licença e satisfaz essa obrigação quando o cliente é capaz de utilizar e se beneficiar da licença. Você concorda que o padrão de reconhecimento de receita deve depender se a licença é exclusiva? Você concorda com os padrões de reconhecimento de receita propostos pelos <i>boards</i> ? Por que ou por que não?

Fonte: adaptadas de IASB (2008, 2010).

As respostas foram confrontadas com as abordagens adotadas pelo *Board* na emissão do documento subsequente. No caso do *Discussion Paper* emitido em dezembro de 2008 (IASB, 2008), as respostas foram comparadas com o *Exposure Draft* emitido em junho de 2010 (IASB, 2010b). Para o caso das questões apresentadas no *Exposure Draft* emitido em 2010, a comparação ocorreu com a posição adotada na reapresentação do *Exposure Draft* da norma sobre receita emitido em novembro de 2011 (IASB, 2011b). A opinião do respondente foi considerada aceita quando o documento subsequente continha a posição por ele defendida no processo de consulta proposto.

A seleção das questões teve como critério o fato de essas tratarem de temas básicos que foram considerados estruturais da norma e, preferencialmente, foram escolhidas aquelas para as quais foram identificadas mudanças na posição original defendida pelo *Board*.

Assim, em quatro das seis questões, ou os critérios originalmente sugeridos foram eliminados, como aconteceu no caso da questão 6 do *Discussion Paper* e das questões 5 e 16 do *Exposure Draft*, ou o critério sugerido foi alterado substancialmente, como foi o caso da questão 2 do *Exposure Draft*. Já as questões 8 e 12 do *Discussion Paper* são questões estruturais do projeto. Para essas questões o regulador manteve o seu posicionamento original, inclusive na reapresentação do *Exposure Draft*. Um elemento fundamental dentro do critério de seleção foi a possibilidade de identificar, de forma direta, tanto as posições defendidas pelos respondentes, quanto as alterações realizadas pelo regulador no documento subsequente. Um maior detalhamento dos procedimentos propostos nas questões e da posição adotada pelo IASB após a consulta pública é apresentado na Tabela 6.

Tabela 6 – Procedimento originalmente sugerido e alteração realizada pelo regulador após a consulta

<i>Discussion Paper</i>		
	Procedimento Originalmente Sugerido	Alteração Posteriormente Realizada
Questão 6	Nas vendas de bens, o direito relativo a devolução e reembolso aos clientes devem ser reconhecidos separadamente do valor dos bens transacionados. Assim, a receita deve ser reconhecida de maneira desmembrada nesse tipo de venda	Foi eliminada a separação sugerida e as receitas continuaram a ser reconhecidas sem o desmembramento. O direito de devolução continua a ser considerado de maneira implícita no valor de reconhecimento da receita.
Questão 8	O principal critério para determinar o momento de reconhecimento da receita passa a ser a transferência de controle e não mais a transferência de riscos e benefícios	O IASB manteve esse critério como estrutural de seu projeto. A utilização da transferência de controle para determinar o momento de reconhecimento consta das duas minutas da norma divulgadas após a consulta pública do <i>Discussion Paper</i> .
Questão 12	A entidade deve mensurar e reconhecer os bens e serviços vendidos, de acordo com cada obrigação de desempenho transacionada.	O IASB manteve esse critério de mensuração nas duas minutas públicas da norma sobre receita e considera tal critério como estrutural para a futura IFRS.
<i>Exposure Draft</i>		
	Procedimento Originalmente Sugerido	Alteração Posteriormente Realizada
Questão 2	A entidade deve contabilizar as receitas separadamente quando os bens ou serviços negociados forem considerados distintos, de acordo com os seguintes critérios: a) se a entidade, ou outra entidade, vende um produto idêntico ou similar; ou b) a entidade pode vender o produto separadamente, pois este: i) tem uma função distinta; e ii) tem uma margem de lucro distinta.	Foi eliminada, do critério de separação das receitas da letra “a”, a necessidade de verificar se outra entidade também vende produto idêntico . Foi eliminado, do critério “b”, o item “ii” relativo a consideração da margem de lucro distinta como critério de separação de bens ou serviços vendidos em conjunto. Assim, o critério de separação passou a considerar o fato de a empresa vender o produto separadamente e, caso não venda, o fato de este ter uma função distinta para o consumidor.
Questão 5	A entidade deve estimar e reconhecer o risco de crédito do cliente diretamente no valor da receita, no momento do reconhecimento inicial dela.	Foi eliminado o critério como um todo . A receita deve continuar reconhecida conforme atualmente, no montante em que a entidade espera ter direito.

Questão 16	O momento de reconhecimento da receita deve ser determinado de acordo com a exclusividade da licença: para licenças não exclusivas, o reconhecimento da receita se dá no momento em que a licença é transferida para o consumidor. Já para licenças exclusivas, o reconhecimento se dá de forma contínua durante o período permitido para uso pelo consumidor.	Foi eliminado o critério de reconhecimento de receita baseado na exclusividade: todas as licenças devem ser reconhecidas no momento em que o consumidor detiver o controle delas (critério geral da norma). O reconhecimento está sujeito ao critério de separação: reconhecimento em conjunto com algum serviço adicional necessário ou reconhecimento isolado.
------------	--	---

Fonte: adaptadas de IASB (2008, 2010).

Os procedimentos contábeis propostos nas questões, conforme descritos na Tabela 6, são concisos e de natureza muito específica, sua utilização permitiu uma maior objetividade na identificação das preferências dos lobistas e contribuiu para tornar mais confiável a identificação das possíveis associações entre as preferências dos lobistas e a decisão do regulador. Apesar de a versão final da norma sobre reconhecimento de receitas ainda não ter sido publicada, a seleção das referidas questões utilizadas na análise atenuaram consideravelmente esse fato. Todas as decisões tomadas pelo regulador após a apreciação dos assuntos tratados nas questões foram mantidas nos documentos seguintes. Ademais, com o uso majoritário de assuntos nos quais o *Board* eliminou os procedimentos sugeridos como consequência do processo de consulta, espera-se que essa seja uma resolução definitiva e se mantenha em relação as suas próximas etapas de deliberação, incluindo a publicação definitiva da norma.

A análise do conteúdo das cartas foi realizada a fim de determinar se o respondente concordava ou não com a proposta sugerida no referido documento. As posições foram classificadas em “a favor”; “contra” e “ausente”, procedimento padrão adotado por trabalhos que investigam o tema de *lobbying* na regulação contábil (Brown, 1981; Coombes & Stokes, 1985; Jorissen et al., 2012; McLeay et al., 2000; Rahman et al., 1994; Watts & Zimmerman, 1978). Com o intuito de evitar possíveis falhas deste tipo de abordagem, o conteúdo de cada carta foi analisado de maneira a identificar as opiniões dos respondentes em relação a outros itens do *Exposure Draft* relacionados com o assunto tratado pela questão investigada na pesquisa, procedimento de segurança utilizado por Hansen (2011) e Jorissen et al. (2006).

Após a identificação das respostas contidas nas cartas, verificou-se o possível acolhimento das suas opiniões, conforme a publicação do documento normativo seguinte, e os seus emitentes foram classificados em diferentes categorias de acordo com características que pudessem

representar meios de pressão (por intermédio do fornecimento de recursos técnicos, financeiros, ideológicos ou até apoio político) e tivessem o potencial de se transformar em influência no processo decisório do regulador. Isto foi feito a fim de verificar a possível associação de tais características com as posições apresentadas posteriormente pelo IASB.

Inicialmente, a fim de testar as hipóteses relacionadas à associação entre o resultado do processo normativo e as categorias de lobistas, os respondentes das cartas de comentários foram classificados de acordo com a sua representação (IFRS Foundation, 2012c) em 5 categorias básicas e algumas subcategorias, abordagem utilizada por Giner e Arce (2012), Jorissen et al. (2012, 2006) e Tandy e Wilburn (1996).

As categorias em que os lobistas foram classificados foram: (1) Preparadores, que compreendem as organizações e associações de empresas que elaboram demonstrações contábeis; (1.1) Empresas estadunidenses, compreendendo os preparadores de demonstrações contábeis cujas matrizes estavam localizadas nos Estados Unidos; (1.2) Empresas da lista das 500 maiores do mundo em receita líquida, compreendendo os preparadores que figuraram no ano de 2011 na lista anual preparada pela revista Fortune, denominada de Global 500 e disponível no endereço eletrônico da publicação na internet http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/full_list/. As entidades constantes da lista de Empresas estadunidenses e Empresas da lista das 500 maiores integram a lista de Preparadores.

Em seguida foram classificados os Profissionais em: (2) Profissionais Contábeis, que compreendem os profissionais, as entidades e associações ligadas diretamente às atividades de prestação de serviços profissionais da área contábil; (2.1) Big 7, representando as sete maiores firmas internacionais de auditoria contábil: BDO; Deloitte Touche Tohmatsu; Ernst & Young; Grant Thornton; KPMG; Mazars; PricewaterhouseCoopers, conforme constam dos relatórios anuais do IASB.

O Reguladores foram classificados em: (3) Reguladores Contábeis Nacionais, que compreende as entidades governamentais e outros organismos responsáveis pela emissão, aprovação ou fiscalização de normas contábeis; (3.1) Reguladores Contábeis Anglo-Americanos, compreendendo os reguladores participantes do antigo G4+1 e que elaboraram o embrião do

projeto de revisão da norma sobre reconhecimento de receitas: reguladores da Austrália, Canadá, Estados Unidos, Nova Zelândia e Reino Unido.

Os usuários e acadêmicos foram classificados em: (4) Usuários, onde foram classificados os investidores, analistas financeiros, associações de investidores e bancos de investimentos; e (5) Acadêmicos e outros participantes não compreendidos nas categorias anteriores.

A separação dos respondentes nas categorias anteriormente relacionadas leva em consideração os tipos de constituintes do processo regulatório do IASB e a classificação básica é similar à mencionada pelo regulador no capítulo de 18 do prefácio das IFRS (IFRS Foundation, 2012c). Essa classificação leva em consideração as potenciais preferências distintas entre esses *stakeholders* da contabilidade, ou constituintes, como a literatura costuma denominar tais grupos de interessados, e os possíveis conflitos derivados dessas preferências.

A literatura destaca a diferença de preferências entre preparadores e usuários das demonstrações contábeis. Enquanto os primeiros são mais afetados pelas alterações dos requisitos contábeis, tanto pelo lado dos benefícios, quanto pelo lado do custo da produção da informação, os segundos usualmente ignoram esse último fator e requisitam sempre maior volume de divulgação (Georgiou, 2010; Sutton, 1984). Os preparadores também tendem a ter interesses mais homogêneos, a serem mais ricos e menos diversificados do que os usuários, o que prediz o maior empenho dos preparadores nas ações de *lobbying* (Georgiou, 2010; Giner & Arce, 2012; Jorissen et al., 2012).

Quanto ao posicionamento dos profissionais contábeis e auditores, esses também são guiados pelo interesse próprio, o que significa que esse grupo pode apresentar preferências distintas tanto de usuários, quanto de preparadores. Considera-se que, para os profissionais contábeis, o aumento da complexidade dos requisitos contábeis e do volume de informação a ser evidenciada pelas empresas funciona como incentivo para o uso de seus serviços e justifica o valor de seus honorários (Allen et al., 2012; Jorissen et al., 2006; MacArthur, 1988b; Puro, 1984).

Em relação aos outros interessados, os reguladores nacionais contam com *status* especial no processo regulatório do IASB (IFRS Foundation, 2013b) que reconhece a necessidade de estreitar o seu relacionamento com os reguladores como forma de facilitar o processo de adoção

das IFRS em seus países de origem. Por outro lado, os reguladores nacionais procuram garantir a sua própria legitimidade e atender aos interesses dos seus *stakeholders* locais (Giner & Arce, 2012). Já os acadêmicos também representam um grupo de interesse distinto, que foca na análise da consistência teórica dos procedimentos propostos, apesar das restrições de interesse no processo regulatório contábil (Barth, 2006; Inanga & Schneider, 2005; Tandy & Wilburn, 1996).

Em seguida, com o objetivo de verificar a hipótese (H4a) de que as opiniões dos respondentes das cartas enviadas de países que possuem membros votantes do IASB constituem uma característica relevante para as decisões tomadas pelo *board*, identificou-se o país de origem de cada um dos membros participantes da votação do documento do IASB, emitido após o processo de consulta pública de cada etapa em análise. Assim, para a análise das cartas relativas ao *Discussion Paper* foram considerados os membros do *board* ativos em junho de 2010, mês de publicação do primeiro *Exposure Draft*. Para a análise das cartas enviadas ao primeiro *Exposure Draft*, foram considerados os membros ativos em novembro de 2011, mês de emissão do segundo *Exposure Draft*, conforme demonstrado na Tabela 7.

Tabela 7 – Membros votantes do IASB em 2010 e 2011 e respectivos países de origem

MEMBRO DO BOARD	PAÍS DE ORIGEM	MEMBRO DO BOARD	PAÍS DE ORIGEM
Robert P Garnett (até jun.2010) Darrel Scott (a partir de out. 2010)	África do Sul	Philippe Danjou	França
Warren McGregor (até jun.2011) Ian Mackintosh (a partir de jul.2011)	Austrália	Gilbert Gélard (até jun. 2010)	França
Hans Hoogervorst (<i>chairman</i> - a partir de jul. 2011)	Holanda	Sir David Tweedie (<i>chairman</i> - até jun. 2011)	Reino Unido
Zhang Wei-Guo	China	Stephen Cooper	Reino Unido
Prabhakar Kalavacherla ('PK')	Índia	Patrick Finnegan	EUA
Tatsumi Yamada (até jun. 2011) Takatsugu Ochi (a partir de jul.2011)	Japão	James J Leisenring (até jun. 2010) Paul Pacter (a partir de jun.2010)	EUA
Jan Engström	Suécia	Patricia McConnell	EUA
Elke König (de jul. 2010 até dec. 2011)	Alemanha	John T Smith	EUA
Amaro Luiz de Oliveira Gomes	Brasil		

Fonte: adaptada de IFRS Foundation (2011, 2012c)

Em junho de 2010, o IASB era constituído por 4 membros dos Estados Unidos, 2 membros do Reino Unido, 2 membros da França, e África do Sul, Austrália, Brasil, China, Índia, Japão e Suécia contavam com um membro cada. Já para a análise das cartas do *Exposure Draft*, em

2011, a composição do *board* foi modificada e passou a contar com 4 membros dos Estados Unidos, e um membro de cada um dos seguintes países: África do Sul, Austrália, Brasil, China, Índia, Japão, Suécia, Alemanha, Holanda, França e Reino Unido.

Para verificar se o fato de as entidades emitentes das cartas de comentário participarem do *IFRS Advisory Council* se constitui como elemento associado ao processo de aprovação das propostas normativas do IASB (H4b), os emitentes das cartas foram classificados como participantes ou não do respectivo conselho. O *IFRS Advisory Council* é o conselho consultivo do IASB formado por diversas organizações interessadas em assuntos contábeis. Em dezembro de 2011 faziam parte do conselho 47 entidades votantes e 3 organizações observadoras (IFRS Foundation, 2012a). Conforme apresentado na revisão da literatura, o conselho é responsável por sugerir a agenda de trabalho do *board* e prestar auxílio na definição das prioridades de trabalho do IASB, incluindo necessidades de emissão ou alteração de normas contábeis. A figura com a identificação dos membros do referido conselho é apresentada no Anexo 1 desta tese.

Para analisar a hipótese (H4c) de que as cartas enviadas por entidades que realizam contribuições financeiras diretas ao IASB estão associadas às decisões tomadas pelo *Board*, foi identificado no relatório anual de atividades do órgão do ano 2011 (IFRS Foundation, 2012a) se a entidade emitente da carta de comentário teve seu nome destacado como financiador das atividades da *IFRS Foundation* (organização curadora responsável pelo apoio financeiro às atividades exercidas pelo IASB). Os respondentes foram classificados com valores de 0 a 3, conforme o volume declarado de sua contribuição constante do relatório anual, procedimento similar ao utilizado por Hansen (2011). O lobista não listado no relatório anual de financiamento da IFRS Foundation foi classificado como 0; o lobista com contribuição listada como até 100.000 libras recebeu classificação 1; se a contribuição foi acima de 100.000 e até 200.000 libras, a classificação foi 2; e se o financiamento foi superior a 200.000 libras, o respondente foi classificado com o número 3.

Para realizar a classificação de cada carta nas respectivas categorias, foram feitas as escolhas a seguir. De maneira similar aos estudos de Jorissen et al. (2012) e Larson (1997), as cartas enviadas por subsidiárias de empresas multinacionais foram classificadas no país de origem da matriz do grupo. Quando o local da matriz não foi claramente identificado, o país de origem da carta foi o considerado. Os organismos internacionais e associações de normatizadores, tais

como IOSCO, Federação Internacional de Contadores, World Bank, EFRAG, AOSSG, Business Europe, entre outros, não foram considerados nas análises que envolviam informações do país de origem do respondente. O mesmo critério foi utilizado para as grandes firmas multinacionais de auditoria (Big 7) que, devido à sua natureza destacadamente internacional, não tiveram seus comentários classificados para nenhum país em particular. As cartas enviadas por indivíduos com ligações com organizações específicas foram consideradas como representantes dessas organizações. Quando a carta não permitiu a clara identificação da categoria do respondente ou de seu país de origem, foram realizadas pesquisas na internet para obter essas informações. Nenhum tratamento adicional está sendo dado para o fato de o projeto da norma estar sendo conduzido em colaboração com FASB, pois esse efeito já é considerado, quando se observa o maior número de membros do *board* do IASB que possui origem nos Estados Unidos.

3.6 Plano de análise dos dados

A principal variável tratada na pesquisa foi a resposta aos questionamentos do IASB, que foi medida de maneira dicotômica de acordo com a concordância ou discordância de cada tipo de respondente (lobista). Os respondentes foram classificados em diversas categorias e separados de maneira dicotômica de acordo com as características de interesse. Por serem utilizadas variáveis mensuradas em escala nominal, foram analisadas inicialmente as frequências absolutas das respostas de acordo com as categorias dos respondentes, dispondo-as em tabelas de contingência. Inicialmente, para verificar se o fato de o IASB acolher ou não um comentário é independente da categoria básica em que o lobista está classificado e assim testar hipótese de associação dessa característica com o resultado do processo regulatório (H1a e H1b) foi utilizada a estatística descritiva, com o emprego do teste Qui-quadrado de independência de Pearson (χ^2).

O teste Qui-quadrado de independência de Pearson (χ^2), aplicado a variáveis nominais, permite testar se dois ou mais grupos independentes diferem em relação a alguma característica em particular e conseqüentemente em relação à frequência com que os componentes dos grupos caem nas diversas categorias. A aplicação do teste exige que as observações estejam contidas em apenas uma das categorias da variável, ou seja, o teste deve ser utilizado apenas com variáveis com categorias mutuamente excludentes (Maroco, 2007). Assim, inicialmente, esse

teste foi utilizado somente para avaliar a possível associação entre o resultado do processo regulatório (a aceitação dos comentários pelo regulador) e as categorias básicas em que foram classificados os lobistas: Preparadores; Profissionais; Reguladores; Usuários e Acadêmicos.

Apesar de o teste Qui-quadrado ser desenvolvido para detectar a associação entre variáveis nominais, ele não mensura a intensidade dessa associação. Adicionalmente, alguns respondentes foram classificados em mais de uma categoria e isso viola o pressuposto do teste Qui-quadrado. Assim, a técnica estatística escolhida para desenvolver as demais análises da pesquisa foi a regressão logística.

A regressão logística é uma técnica estatística desenvolvida para descrever o comportamento de uma variável dependente nominal dicotômica a partir de variáveis independentes métricas e não métricas, avaliando a probabilidade de ocorrência de um determinado evento com base em variáveis explicativas (Cameron & Trivedi, 2010; Gujarati, 2006).

Os coeficientes do modelo de regressão logística são estimados por meio do método da máxima verossimilhança e permitem verificar a importância de cada variável explicativa para a ocorrência do evento analisado na variável independente (Cameron & Trivedi, 2010; Fávero, Belfiore, Takamatsu, & Suzart, 2014). Por esse método, o modelo é estimado seguindo um processo iterativo que busca maximizar a probabilidade de que o evento de interesse ocorra: $P(Y = 1|X)$. O modelo assume a seguinte forma:

$$P(Y = 1|X) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n)}} \quad (1)$$

A partir do cálculo da probabilidade (P) é possível se obter as chances de ocorrência do evento de interesse (Chance). Para isso, divide-se a probabilidade do evento ocorrer, pela probabilidade de que o evento não ocorra (1 - P), da seguinte forma:

$$Chance = \frac{P}{1-P} \quad (2)$$

Com o cálculo da Probabilidade e da Chance pode-se obter a Razão de Chances (*Odds Ratio*). A Razão de Chances é a mudança proporcional na chance de o evento ocorrer, considerada após a alteração de uma unidade na variável previsor, conforme o seguinte:

$$\text{Razão de Chances} = \frac{\text{Chance após a mudança de uma unidade no previsor}}{\text{Chance original}} \quad (3)$$

A análise da Razão de Chances é a maneira mais intuitiva de interpretar os coeficientes estimados do modelo de regressão logística. Ela indica, para o caso de variáveis dicotômicas, qual a chance do evento de interesse ocorrer quando a variável previsor tem a característica testada, em relação a chance do evento ocorrer caso a variável previsor não tenha tal característica. Para variáveis numéricas ou ordinais, a Razão de Chances indica qual o aumento (ou a diminuição) da chance do evento ocorrer, após o aumento de uma unidade (ou nível) na variável explicativa.

Por meio da regressão logística foi possível testar as hipóteses relativas a associação entre o resultado do processo regulatório e as variáveis investigadas na pesquisa, identificando-se a significância dos coeficientes estimados bem como a Razão de Chances de cada variável independente do modelo proposto. Nesse sentido, foi possível prever as chances de alinhamento entre a preferência do lobista respondente da carta e a posição do regulador, dadas as características específicas do lobista.

Para desenvolver o processo de investigação foi desenvolvido o seguinte modelo econométrico, cujas tabulações e análises dos dados foram realizadas com o auxílio do *software* STATA 11®:

$$P(\text{coment}, 1) = \frac{1}{1 + e^{-\left(\beta_0 + \beta_1 \text{Prep} + \beta_2 \text{Prof} + \beta_3 \text{Regul} + \beta_4 \text{Preua} + \beta_5 \text{For500} + \beta_6 \text{Big7} + \beta_7 \text{RegAng} + \beta_8 \text{Adv} + \beta_9 \text{FinEsc} + \beta_{10} \text{MemB} + \varepsilon \right)}} \quad (4)$$

Foram criadas variáveis *dummies* para cada uma das categorias em que o lobista foi classificado, com exceção para as categorias de Usuários e Acadêmicos, que foram reunidas para figurar como categoria de referência para a análise das categorias básicas de Preparadores, Profissionais e Reguladores. Neste sentido, Fávero et al., (2009, p. 360) afirmam que “de maneira geral, para uma variável qualitativa com (n) categorias, serão necessárias (n-1)

dummies, uma vez que determinada categoria deverá ser escolhida como referência”. As descrições das variáveis testadas na pesquisa estão na Tabela 8 a seguir:

Tabela 8 – Definições das variáveis da Pesquisa

Variável	Descrição Resumida
<i>Coment</i>	Variável dicotômica. Representa a decisão tomada pelo IASB no documento posterior ao da coleta. Assume o valor 1 se a opinião do respondente foi acolhida pelo IASB e 0 se não foi. No caso do <i>Discussion Paper</i> emitido em dezembro de 2008, as respostas foram comparadas com o <i>Exposure Draft</i> emitido em junho de 2010. Para o caso do <i>Exposure Draft</i> emitido em 2010, a comparação ocorreu com a posição adotada na reapresentação do <i>Exposure Draft</i> da norma sobre reconhecimento de receita, conforme publicado em novembro de 2011.
$\beta_1 Prep$	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas por empresas e associações de empresas preparadoras de demonstrações contábeis. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de Preparadores e 0 se não estiver.
$\beta_2 Prof$	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas por profissionais e associações de profissionais prestadores de serviços contábeis. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de Profissionais e 0 se não estiver.
$\beta_3 Regul$	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas por reguladores contábeis nacionais e internacionais, entidades governamentais e outros organismos responsáveis pela emissão, aprovação ou fiscalização de normas contábeis. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de Reguladores e 0 se não estiver.
$\beta_4 Preua$	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas por empresas e associações de empresas estadunidenses, compreendendo os preparadores de demonstrações contábeis cujas matrizes são localizadas nos Estados Unidos. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de Preparadores Estadunidenses e 0 se não estiver.
$\beta_5 For500$	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas por empresas que constam da lista das 500 maiores do mundo em termos de receita líquida do ano de 2011, de acordo com <i>ranking</i> Global 500 preparado pela Revista Fortune. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado nesse grupo de Preparadores e 0 se não estiver.
$\beta_6 Big7$	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas pelas sete maiores firmas internacionais de auditoria contábil: BDO; Deloitte Touche Tohmatsu; Ernst & Young; Grant Thornton; KPMG; Mazars; PricewaterhouseCoopers. Assume o valor 1 se o respondente for uma destas entidades e 0 se não for.
$\beta_7 RegAng$	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas por reguladores contábeis nacionais dos EUA, Reino Unido, Canadá, Austrália e Nova Zelândia. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado nesse grupo de Reguladores Anglo-Americanos e 0 se não estiver.
$\beta_8 Adv$	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas por entidades constantes do conselho consultivo do IASB no ano de 2011. Assume o valor 1 se o respondente estiver listado como constituinte do <i>IFRS Advisory Council</i> e 0 se não estiver.
$\beta_9 FinEsc$	Variável ordinal. Representa as cartas enviadas por entidades que contribuíram financeiramente para o IASB durante o ano de 2011. Varia de 0 a 3. O lobista não listado no relatório anual de financiamento da IFRS Foundation foi classificado como 0; o lobista com contribuição listada como até 100.000 libras recebeu classificação 1; se a contribuição foi acima de 100.000 e até 200.000 libras, a classificação foi 2; e se o financiamento foi superior a 200.000 libras, o respondente foi classificado com o número 3.
$\beta_{10} MemB$	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas de países de mesma nacionalidade dos membros votantes do IASB. Assume valor 1 se a carta for emitida de um país com representante no <i>Board</i> e 0 se não for.

Fonte: Dados da pesquisa

Para testar a robustez dos achados e identificar possíveis diferenças em relação à associação das características selecionadas e a atitude do regulador, todos os testes foram efetuados em duas amostras, uma considerando o conjunto completo das respostas dadas a todas as questões

selecionadas para a construção da base de dados da pesquisa, e outra considerando apenas as questões em que o regulador alterou o seu posicionamento original após a consulta pública. Assim, foi possível avaliar se a associação detectada diferiu em relação aos assuntos em o regular fez modificações nos procedimentos originalmente propostos.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 Estatística descritiva

Conforme esperado, a participação nos documentos relativos à consulta pública da norma sobre reconhecimento de receitas foi expressiva e mobilizou respondentes de todo o mundo. Foi analisado um total de 1.177 cartas vindas de 37 países de todos os continentes, sendo 974 cartas relativas ao *Exposure Draft* e 203 cartas referentes ao *Discussion Paper*. De forma condizente com os achados de Georgiou (2004, 2010) quanto ao momento escolhido para ações de *lobbying*, a maior participação dos respondentes se deu na consulta pública da minuta da norma, indicando a preferência dos lobistas por participar nas etapas do processo regulatório em que o rascunho da norma contábil já está desenvolvido, em oposição à noção defendida por Sutton (1984) de que os lobistas preferem se engajar nas etapas anteriores, quando parece ser mais efetivo o efeito da pressão exercida. O fato de a publicação da minuta da norma permitir ao lobista avaliar de forma mais clara as intenções do regulador e, assim, apresentar de maneira mais específica e detalhada os seus comentários, parece ser uma possível explicação dessa preferência. A comparação do tamanho das cartas entre uma etapa e outra contribui para confirmar essa impressão: as cartas enviadas pelas Big 7 firmas de auditoria internacionais, notórias pelos seus detalhes técnicos, tiveram um aumento médio de 46% no número de suas páginas, passando de uma média de 14 para 20 páginas de comentários, de uma etapa para outra do processo.

Quanto às origens das cartas, a maioria absoluta delas foi originada dos respondentes dos Estados Unidos. A participação estadunidense representou 70% do total de cartas recebidas pelo IASB, com 820 correspondências. Os países da Europa contribuíram com 173 cartas (15% do total) e países da Ásia e Oceania enviaram juntos 104 correspondências, totalizando 9% do total de cartas. As organizações internacionais como Banco Mundial, IOSCO e Comitê de Supervisão Bancária da Basileia, as associações de normatizadores, tais como o AOSSG, o EFRAG e as grandes firmas multinacionais de auditoria foram todas classificadas no grupo Internacional, que participou com 41 correspondências. A quantidade de cartas recebidas de acordo com a origem geográfica dos respondentes está apresentada na Tabela 9 a seguir.

Tabela 9 – Cartas recebidas de acordo com a origem geográfica dos respondentes

África	América do sul e do norte	Ásia e Oceania		Europa	
África do Sul (8) Zâmbia (1)	Brasil (2) Canadá (25)	Austrália (26) China (2)	Malásia (3) Nova Zelândia (10)	Alemanha (25) Áustria (2)	Irlanda (5) Itália (8)
Total 9 Perc. 1%	Estados Unidos (820) México (3)	Coreia do Sul (9) Hong Kong (5) Índia (10) Israel (2)	Paquistão (1) Singapura (7) Turquia (1) Taiwan (1)	Bélgica (3) Dinamarca (2) Espanha (4) Finlândia (2)	Noruega (2) Polónia (3) Rep.Checa (2) Reino Unido (68)
INTER-NACIONAL		Japão (25) Jordânia (1)	Tailândia (1)	França (21) Holanda (3)	Suíça (16) Suécia (7)
TOTAL PERC.	850 72%	104 9%		173 15%	

Fonte: dados da pesquisa.

Observa-se que a desproporcional participação estadunidense se deve ao impacto que o processo de alteração normativa terá sobre os procedimentos contábeis do país, em comparação com as possíveis alterações que os demais países sofrerão em relação a suas normas sobre reconhecimento de receita. O novo procedimento de contabilização das receitas faz parte do memorando de entendimento entre FASB e IASB relacionado ao processo de convergência entre as IFRS e o padrão contábil estadunidense, o US-GAAP, e substituirá, no âmbito das normas internacionais emitidas pelo IASB, duas IFRS e algumas interpretações relacionadas. No ambiente contábil estadunidense o impacto será bem maior, pois o novo modelo de reconhecimento de receitas se propõe a substituir mais de 140 tipos diferentes de procedimentos contábeis, muitos utilizados há décadas pelas empresas do país e percebidos tanto pelas empresas, quanto pelos usuários, como adequados a sua realidade econômica, conforme destaca a carta enviada pela *American Accounting Association* (American Accounting Association, 2011). Portanto, conforme documentado pela literatura sobre incentivos e características dos lobistas na regulação contábil, o principal elemento motivacional para a participação em ações de *lobbying* é o potencial impacto econômico sobre o desempenho das organizações (Watts & Zimmerman, 1978, 1986) e esse aspecto pode ter contribuído para a quantidade de cartas enviadas pelos interessados do país norte-americano.

Adicionalmente, tendo em vista as atuais discussões nos Estados Unidos sobre a pertinência de aderir ou não ao uso das IFRS para as empresas locais (SEC, 2012), o processo de discussão sobre uma norma tão abrangente como a de reconhecimento de receita pode funcionar como sinalização sobre o futuro de tais discussões. Assim, considerando o interesse histórico do

regulador internacional em conquistar o mercado estadunidense (Camfferman & Zeff, 2006; Zeff, 2012b), aumentam as chances de que as preferências dos *stakeholders* desse país recebam uma maior atenção do regulador internacional. Sutton (1984) argumenta que a probabilidade de que o comentário do lobista influencie o processo regulatório funciona como principal motivador de sua participação. Esse aspecto pode ter contribuído para a decisão dos interessados em participar em ações de *lobbying* e influenciado o maior número de cartas emitidas por respondentes dos Estados Unidos.

No entanto, das 20 maiores economias do mundo, o Brasil é o único país que adota as IFRS tanto para uso nas demonstrações consolidadas das empresas de capital aberto, quanto para uso nas demonstrações individuais de todas as demais, conforme destaca o relatório de atividades anual do IASB do ano de 2010 (IFRS Foundation, 2011). Assim, no ambiente brasileiro, as alterações da norma sobre reconhecimento de receita trarão implicações em questões tributárias, falimentares, comerciais e no valor dos dividendos, entre outras questões. Esperava-se, portanto, uma maior participação de *stakeholders* nacionais, que enviaram apenas 2 cartas aos processos de consulta pública.

A baixa participação de interessados brasileiros pode estar inicialmente relacionada à barreira imposta pela língua em que as cartas devem ser enviadas. Outra possível explicação é dada por Lindhal (1987) para o que ele chama de problema do *free-rider*. Segundo o autor, o efeito econômico sozinho não é suficiente para motivar a ação de *lobbying*, pois mesmo as empresas que forem severamente impactadas pelo novo padrão contábil não se empenharão em ações de *lobbying* se acreditarem que seus interesses serão representados por outras firmas ou *stakeholders*. Desta forma, considerando que os participantes brasileiros no processo de consulta pública foram: o normatizador contábil nacional, o CPC, e a associação de empresas nacionais de capital aberto, a ABRASCA, o efeito *free-rider* pode ser considerado como um dos motivos da baixa participação de brasileiros.

Um outro aspecto observado em relação à quantidade de cartas recebidas pelo IASB e originadas de interessados estadunidenses foi que um expressivo número das que tiveram como remetentes *stakeholders* ligados à indústria da construção daquele país apresentou conteúdo substancialmente idêntico. Essas cartas tiveram como sua característica principal o fato de não terem respondido de forma específica a nenhuma das questões apresentadas na primeira minuta

da norma e manifestaram, na maioria das vezes, discordância total do projeto de revisão apresentado. Alguns trechos idênticos constantes dessas cartas são reproduzidos a seguir:

Nós nos opomos fortemente à aprovação do proposto Accounting Standards Update intitulado Reconhecimento de Receita (o "ASU proposto"). Nós não acreditamos que o ASU proposto vai atingir os louváveis objetivos dos Accounting Boards de assegurar que as empresas forneçam aos investidores as informações úteis sobre o montante, momento e certeza de receitas e fluxos de caixa resultantes de contratos com clientes, e simplificar diretrizes contábeis de reconhecimento de receita. Pelo contrário, acreditamos que a sua aprovação iria diminuir muito a precisão e utilidade das demonstrações financeiras e criar confusão para os leitores das demonstrações financeiras. Além disso, para Tessler, e outras empresas, a aprovação do ASU proposto, teria negativo, se não desastroso, impacto sobre as operações de negócios (Tessler, 2010, p. 2)⁵⁶.

Temos preocupações significativas sobre a forma como o novo padrão pode ser aplicado para a nossa empresa e dentro da nossa indústria. A orientação atual na minuta de exposição para o reconhecimento de receita no nível "obrigação de desempenho" apresenta desafios significativos para nós. Aparentam conter o risco muito real de efeitos econômicos adversos sobre a nossa indústria decorrentes de um método inferior de reconhecimento de receitas (DPR Construction, 2011, p. 1)⁵⁷.

Especificamente, solicitamos que os *Boards* reconheçam que, na maioria dos casos, TODAS as atividades de construção de um determinado projeto são altamente inter-relacionadas e têm riscos globais que são inseparáveis (Albin Randall & Bennett Certified Public Accountants, 2011, p. 1)⁵⁸.

Enquanto nós apreciamos os esforços dos *Boards* para criar um padrão único aplicável a praticamente todas as indústrias e operações, mantemos a convicção de que os princípios fundamentais do padrão proposto devem ser interpretados de forma a preservar os princípios fundamentais da SOP 81-1. Os *Boards* correm o risco muito real de criar regras contábeis inferiores quando aplicadas à indústria da construção (Elford Construction, 2011, p. 2)⁵⁹.

No total, 564 cartas da indústria da construção estadunidense, incluindo construtores e suas associações, profissionais contábeis que prestam serviços nessa área e firmas de fianças, as chamadas *surety bond producers*, apresentaram conteúdo com vários trechos inteiros idênticos destacando a sua preocupação com a possível substituição da principal norma sobre reconhecimento de receita aplicável a essa atividade no país, a *Statement of position 81-1* -

⁵⁶ "We strongly oppose the adoption of the Proposed Accounting Standards Update entitled Revenue Recognition (the "Proposed ASU"). We do not believe that the Proposed ASU will achieve the Accounting Boards laudable objectives to ensure that companies provide investors with useful information regarding the amount, timing and certainty of revenues and cash flows resulting from customer contracts and to simplify revenue recognition accounting guidance. Rather, we believe its adoption would greatly diminish the accuracy and usefulness of financial statements and create confusion for readers of the financial statements. Further, for Tessler, and other like companies, the adoption of the Proposed ASU, would have negative, if not disastrous, impact on business operations."

⁵⁷ "We have significant concerns over how the new standard may be applied to our company and within our industry. The current guidance in the Exposure Draft for recognizing revenue at the "performance obligation" level presents significant challenges for us. It appears to carry the very real risk of adverse economic effects on our industry stemming from an inferior method of revenue recognition."

⁵⁸ "Specifically, we request that the Boards recognize that in most cases, ALL construction activities for a given project are highly interrelated and have overall risks which are inseparable"

⁵⁹ "While we appreciate the Boards efforts to create a single standard to apply to virtually all industries and transactions, we maintain a belief that the key principals of the proposed standard need to be interpreted in such a way to preserve the key tenets of SOP 81-1. The Boards run the very real risk of creating inferior accounting rules when applied to the construction industry."

Accounting for performance of construction-type and certain production-type contracts (SOP 81.1) e requerendo ao FASB a não substituição desse procedimento contábil. Essa reação do setor da construção dos Estados Unidos sugere uma campanha coordenada pelos *stakeholders* dessa indústria para demonstrar ao FASB o descontentamento com a possível mudança do padrão contábil. O IASB considerou a especificidade dessas cartas e relatou que se referiam à consulta específica do regulador estadunidense relacionada à aplicação dos requerimentos para as empresas não ligadas ao mercado de capitais e que essas cartas foram tratadas em separado pelo FASB, conforme destaca o parágrafo 8º das suas bases de conclusão (IASB, 2011a):

Os boards também receberam um número substancial de cartas de comentários em resposta a uma pergunta feita pelo FASB sobre se as propostas devem ser aplicáveis a entidades não-públicas. Quase todas essas cartas de comentários eram de respondentes associados a seções da indústria de construção dos EUA (por exemplo, empresas privadas de construção, empresas de contabilidade que servem aos empreiteiros e prestadores de garantia que utilizam as demonstrações financeiras das empresas de construção para decidir se devem garantir que os empreiteiros cumpram as suas obrigações no âmbito de um contrato). Os respondentes levantaram preocupações sobre a aplicação do modelo proposto para entidades não-públicas. Essas questões foram discutidas separadamente pelo FASB⁶⁰.

Dessa forma, essas cartas não foram analisadas pelo IASB e como elas não responderam especificamente a nenhuma das questões utilizadas nesta pesquisa, ou às demais formuladas pelo *Board*, e, principalmente, apresentavam vários trechos idênticos entre si, foram tratadas nas análises seguintes como apenas uma carta, procedimento similar ao aplicado por Giner e Arce (2012), Larson (1997) e pelo próprio IASB para um significativo número de cartas do processo normativo em análise⁶¹.

Na análise do número de cartas recebidas de acordo com as categorias básicas dos respondentes,

⁶⁰ “The boards also received a substantial number of comment letters in response to a question asked by the FASB on whether the proposals should apply to non-public entities. Almost all of those comment letters were from respondents associated with sections of the US construction industry (for example, private construction contractors, accounting firms that serve those contractors, and surety providers who use the financial statements of construction contractors when deciding whether to guarantee that those contractors will meet their obligations under a contract). Those respondents raised concerns about the application of the proposed model to non-public entities. Those issues were discussed separately by the FASB”.

⁶¹ O IASB reconheceu em sua base de dados que um número expressivo dessas empresas enviou a mesma carta, alterando apenas o remetente, e retratou em apenas 3 cartas o conteúdo de 268 dessas. O *Board* numerou, de forma agrupada, as cartas remetidas pelas empresas Kaf Financial Group, Atlantic Risk Management e ABC inc. Form Letters como sendo representativas das cartas de números 646 a 912. Uma amostra com algumas cartas nessa situação é apresentada no Anexo 2 desta tese.

observou-se que a maioria das cartas (366 cartas) foi enviada pela categoria de Preparadores, que compreende as empresas e associações de empresas. Os Profissionais que representam as empresas e associações de prestadores de serviços ligados a contabilidade e auditoria participaram com 116 cartas. Reguladores nacionais, que compreendem as entidades governamentais e outros organismos responsáveis pela emissão, aprovação ou fiscalização de normas contábeis, enviaram 59 correspondências; e Acadêmicos e Usuários participaram com 44 e 29 cartas, respectivamente. A participação de acordo com as categorias básicas do respondente é apresentada na Tabela 10.

Tabela 10 - Categorias básicas dos respondentes do *Discussion Paper* e do *Exposure Draft*

CATEGORIAS BÁSICAS DOS RESPONDENTES					
Preparadores	Profissionais Contábeis	Reguladores Nacionais	Usuários	Acadêmicos e Outros	Total^a
366	116	59	29	44	614
60%	19%	10%	5%	7%	100%

^a Não inclui 563 cartas apresentadas com conteúdo idêntico ou similar enviadas por representantes da indústria da construção estadunidense e não avaliadas pelo regulador internacional.

Fonte: dados da pesquisa.

A participação de Preparadores, seguidos por profissionais e reguladores nacionais, que juntos representaram 89% de todas as cartas recebidas no processo, é bem próxima dos 82% da média de participação relativa a esses grupos, conforme tabulada por Jorissen et al. (2012) em relação aos primeiros 5 anos de existência do IASB (período de 2002 a 2006). No entanto, quando comparados individualmente, a participação dos preparadores no processo de alteração da norma sobre receita (60%) é superior à média histórica documentada para esse grupo de interessados (43%).

A maior participação dos preparadores demonstra o grau de importância do assunto para o meio empresarial, tendo em vista a significativa mudança que o referido projeto pode trazer para os relatórios financeiros das organizações e seus impactos em diversos aspectos das empresas, conforme pode ser observado pelos comentários da carta da Associação Europeia de Empresas, que congrega as federações comerciais e industriais de 35 países europeus (BusinessEurope, 2011, p. 2).

Estamos muito preocupados com o impacto e os custos de implementação do modelo proposto, que esperamos ser substancial. Nós antecipamos profundas mudanças nos sistemas de contabilidade e, potencialmente, para os processos de gestão relacionados, e a exigência de valores comparativos

implica a execução de sistemas novos e antigos em paralelo ao longo do período de transição. Portanto, uma avaliação de custo completa deve ser feita antes da emissão de uma norma⁶²

As participações de acadêmicos e usuários foram as menores entre as categorias. Esse fato confirma os resultados das pesquisas anteriores que destacam esses *stakeholders* como aqueles de menor participação nos processos regulatórios contábeis (Durocher et al., 2007; Jorissen et al., 2012; Sutton, 1984; Tandy & Wilburn, 1996). Tais pesquisas atribuem a baixa participação desses grupos à percepção de sua pouca influência no processo.

Para o caso dos usuários, uma justificativa adicional para a baixa participação é apresentada por Georgiou (2010) que, após entrevistar um grupo de investidores e analistas de mercado, descobriu que a percepção compartilhada entre eles de que o regulador já considera seus interesses funciona como inibidor do maior envolvimento desse grupo no processo regulatório do IASB.

Para os acadêmicos, a falta de incentivos por parte das universidades (Tandy & Wilburn, 1996) e a pouca integração entre a academia e prática (Inanga & Schneider, 2005) têm sido relatadas como justificativas para o reduzido interesse desse *stakeholder* em participar dos processos de consulta pública. No entanto, conforme sugerido pela ex-membro do *board* do IASB, a professora Mary Barth (Barth, 2006) sobre como os acadêmicos podem contribuir para a regulação contábil, as cartas das associações de acadêmicos dos Estados Unidos e da Europa trouxeram como destaque a apresentação de resultados de pesquisas empíricas sobre as indagações colocadas pelo *Board*. Assim, apesar da baixa participação, as iniciativas das associações de acadêmicos procuraram demonstrar o importante papel que a academia pode representar no processo regulatório contábil, conforme destacam os trechos de suas cartas:

De acordo com a declaração de missão do Comitê de Normas de Relato Financeiro da EAA, o objetivo deste estudo é reunir e trazer para a atenção do IASB a pesquisa que é relevante para as deliberações e apontar as necessidades de pesquisa de uma forma adequada para o avanço das questões que o IASB busca solucionar (European Accounting Association, 2008, p. 1)⁶³

⁶² “We are very concerned about the impact and the cost of implementation of the proposed model, which we expect to be substantial. We anticipate profound changes to the accounting systems and potentially to the related management processes, and the requirement for comparative figures implies the running of old and new systems in parallel throughout the transition period. Therefore a thorough cost assessment should be made first before issuing a standard”.

⁶³ “In line with the EAA Financial Reporting Standards Committee’s mission statement, the objective of this paper is to collate and bring to the IASB’s attention research that is relevant to the deliberations and to point out research needs for an adequate way forward to the issues the IASB aims at resolving”.

Tendo em vista o fluxo longo e contínuo de pesquisa contábil que trata sobre reconhecimento de receitas e da sua divulgação das atividades de uma empresa, gostaríamos de destacar *insights* que a literatura existente oferece em relação a três questões fundamentais abordadas no ED: representação fidedigna, estimativa e mensuração, e divulgação (American Accounting Association, 2011)⁶⁴

Na Tabela 11 são apresentados os meios de participação escolhidos por Preparadores e Profissionais para enviar suas cartas, se de forma individual ou por meio de associações. A participação individual dos Preparadores foi 3 vezes superior à participação por meio de associações (289 cartas individuais contra 77 cartas de associações). Em relação aos Profissionais, o uso de associações para representar os interesses dos seus constituintes foi de 63%, contra 37% das cartas enviadas individualmente (incluídas as 14 cartas das Big 7). Esse resultado parece indicar a maior homogeneidade de interesses desse grupo de *stakeholders* e reforça o uso da ação coletiva por parte dos Profissionais como forma de reduzir custos e fortalecer as suas preferências perante o regulador internacional (Lindahl, 1987; Olson, 1965).

Apesar de aparentemente os Profissionais se utilizarem mais de ações coletivas para exercer pressão sobre regulador do que os Preparadores, nada impede que as empresas que foram representadas pelas referidas associações também tenham apresentado o seu comentário de maneira individual como forma de dar-lhe destaque. Esse aspecto não foi capturado por meio da análise das cartas.

Tabela 11 – Meio de participação na consulta pública ao *Discussion Paper* e *Exposure Draft*

Preparadores		Profissionais	
Individual	Associação	Individual	Associação
289	77	43	73
79%	21%	37%	63%
366		116	

Fonte: dados da pesquisa

A Tabela 12 apresenta com maior detalhe a composição da categoria de Preparadores. Observa-se que a metade das cartas desse grupo (182 cartas de 366 cartas) teve origem nos Estados Unidos, demonstrando o maior engajamento e preocupação das empresas do país com os possíveis impactos da nova norma, conforme destaca o comentário da empresa DDI, com sede

⁶⁴ “In light of the long and continuing stream of research in accounting that addresses revenue recognition and the related disclosure of a firm’s activities, we would like to highlight insights that the extant literature offers with respect to three key issues addressed in the ED: representational faithfulness, estimation and measurement, and disclosure”.

no Estado da Pensilvânia (DDI International Inc, 2010, p. 1):

Como este padrão é tão impactante para as demonstrações financeiras, eu tenho a satisfação de ver o volume de comentários abordando essa norma. Como a quantidade de “línguas” dos procedimentos existentes demonstra, a receita é um assunto extremamente complexo - até o momento, isso tem requerido múltiplas interpretações para refletir os caprichos e complexidades dos negócios modernos. No entanto, dada a magnitude e o alcance da norma proposta, estou extremamente preocupado com o que uma metodologia “one size fits all” trará como consequências negativas não intencionais para as empresas privadas.⁶⁵

A Tabela 12 também destaca que mais de 1/3 das cartas enviadas pelas empresas individualmente foi de companhias constantes da lista das 500 maiores do mundo. Essa participação expressiva tem sido documentada em estudos anteriores sobre outros reguladores (Ang et al., 2000; Francis, 1987) e em pesquisas que tiveram o IASC e o IASB como foco (Jorissen et al., 2012; Larson, 1997; Santos, 2012).

A preocupação com os efeitos potenciais da norma parecem ter motivado a representativa participação das empresas do ramo de construção e telefonia, que juntas representaram quase um terço das cartas enviadas pelos Preparadores (94 cartas do total de 366 cartas). As cartas enviadas pelas empresas desses setores também revelam que algumas delas se empenharam em ações de *lobbying* em outras instâncias do processo de elaboração da norma sobre receita e utilizaram a etapa de consulta pública para reforçar o seu posicionamento quanto as suas preferências já reveladas em ocasiões anteriores, conforme fica claro pelo comentário da empresa Orange Telecom, subsidiária da multinacional francesa de telefonia France Telecom S.A (Orange S.A., 2010, p. 2).

Ao longo dos últimos dois anos, a France Telecom e outras empresas de telecomunicações têm se empenhado em amplas discussões com a equipe do IASB e com membros do Board em relação ao impacto sobre a indústria de telecomunicações. (...) Para não ser repetitivo com informação já apresentada, esta carta deve ser lida em conjunto com a nossa carta de 18 de junho de 2009, nossas cartas conjuntas com Telefonica, Deutsche Telekom, Telecom Itália e Vodafone, datadas de 26 de janeiro de 2010 e 20 de abril de 2010, as apresentações feitas por nós mesmos ou nossos pares durante as atividades de divulgação dos membros do Board e do seu pessoal de apoio⁶⁶.

⁶⁵ “As this standard is so impactful to the financial statements, i am pleased to see the volume of comments addressing this standard. As the quantity of existing standards languages demonstrates, revenue is an extremely complex subject - to date, it has requeried many interpretations to reflect the vagaries and complexities of modern business. However, given the magnitude and scope of the proposed standard, I am extremely concerned that a ‘one size fits all’ methodology will cause unintended negative consequences for the private companies.”

⁶⁶ “Over the last two years, France Telecom and other telecommunications companies have been engaged in extensive discussions with the IASB Staff and Board members regarding the impact on the telecommunications industry. (...) In order not to be repetitive with information already presented, this letter should be read in conjunction with our letter dated June 18, 2009, our joint letters with Telefonica, Deutsche Telekom, Telecom

O comentário da empresa Orange indica que esse grupo de grandes empresas do setor de telefonia utilizou outras maneiras, além das cartas de comentários, para tentar convencer o regulador sobre seus pontos de vista, buscando expor suas preferências em diversas instâncias do processo de elaboração da norma. Este fato contribui para reforçar os achados das pesquisas que confirmam que o uso de cartas de comentários está associado ao emprego de outros métodos de *lobbying* e que a análise dos comentários enviados em resposta a consultas públicas são *proxies* adequadas para estudar o comportamento dos lobistas (Georgiou, 2004, 2010; Ramanna, 2008).

Tabela 12 – Características dos Preparadores

Características dos Preparadores	Consta da Lista da Fortune 500		Preparador Estadunidense		Ramo de Construção ou Telefonia	
Sim	108	37%	182	50%	94	26%
Não	181	63%	184	50%	272	74%
Total	289	100%	366	100%	366	100%

Fonte: dados da pesquisa.

A Tabela 13 apresenta os dados de participação de acordo com as demais características dos respondentes. Observou-se que 71% dos lobistas enviaram cartas de países com representantes no *Board*. O percentual de cartas emitidas por respondentes com assento no conselho consultivo do IASB, o *IFRS Advisory Council*, é de 9%. Oitenta cartas (15% do total) foram enviadas por respondentes que contribuem financeiramente, de maneira direta, para a manutenção das atividades da *IFRS Foundation*. 27% do número de cartas enviadas por reguladores nacionais tiveram, como origem, reguladores de origem anglo-americana (reguladores da Austrália, Canadá, Estados Unidos, Nova Zelândia e Reino Unido). As características dos respondentes estão descritas na Tabela 13.

Tabela 13 – Características dos respondentes do *Discussion Paper* e do *Exposure Draft*

Características dos Respondentes	Cartas de Países com Membros no Board		Membro do Conselho Consultivo		Financiador da IFRS Foundation		Regulador Anglo-Americano	
Sim	437	71%	53	9%	80	13%	16	27%
Não	177	29%	561	91%	534	87%	43	73%
Total	614	100%	614	100%	614	100%	59	100%

Fonte: dados da pesquisa

Italia and Vodafone dated January 26, 2010 and April 20, 2010, the presentations made by ourselves or our peers during the outreach activities of Board members and the Staff."

Nem todas as cartas responderam direta ou indiretamente a todas as questões selecionadas para a pesquisa. Devido à diversidade de assuntos tratados e de *stakeholders* que participaram do projeto, algumas empresas trataram apenas das questões mais relevantes para sua indústria e não se pronunciaram sobre os demais assuntos no projeto, como foi o caso da empresa Pepsico que abordou somente assuntos relacionados a reconhecimento de reembolso de clientes, conforme destacado em sua carta (Pepsico, 2010, p. 1):

Apoiamos o objetivo do *Board* para tornar mais claros os princípios de reconhecimento de receita e para desenvolver um padrão comum para os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos nos EUA e as Normas Internacionais de Contabilidade. No entanto, nós temos preocupações sobre certos aspectos da proposta de atualização relacionados principalmente à contabilização da contrapartida a ser paga a um cliente⁶⁷.

Assim, na Tabela 14 é apresentada a quantidade de respostas úteis consideradas para as análises multivariadas, de acordo com cada amostra utilizada nos testes. Foram obtidas 1.103 respostas válidas (60% do total) para a amostra contendo todas as questões selecionadas, que incluem tanto as respostas para as questões nas quais o regulador manteve o seu posicionamento original, quanto aquelas onde foram verificadas mudanças. Para o caso da amostra apenas de questões onde foi verificada mudança no posicionamento do regulador, foram obtidas 784 respostas válidas (55% do total).

Tabela 14 – Quantidade de respostas válidas das amostras

	Todas as questões	Questões com mudanças
Total de respostas possíveis	1842 ^a - 100%	1436 ^b - 100%
Total de questões sem resposta	739 - 40%	652 - 45%
Total de respostas da amostra	1103 - 60%	784 - 55%

^a É o total de 614 cartas x 3 questões passíveis de resposta em cada documento de consulta

^b É o total de 203 respostas ao DP, adicionadas as 411 cartas ao ED x 3 questões passíveis de resposta

Fonte: dados da pesquisa.

⁶⁷ “We support the Board’s objective to clarify the principles of revenue recognition and to develop a common standard for US Generally Accepted Accounting Principles and International Financial Reporting Standards. However, we do have concerns about certain aspects of the Proposed Update primarily relating to the accounting for consideration payable to a customer”.

4.2 Análise multivariada

Inicialmente, para avaliar se o fato de o IASB acatar ou não as preferências dos lobistas é dependente da categoria em que está classificado, foi utilizado o teste Qui-quadrado de independência de Pearson (χ^2). O teste foi aplicado primeiramente para a amostra contendo as respostas dadas para todas as questões selecionadas na pesquisa. Por conta da pequena quantidade de respostas das categorias de Usuários e Acadêmicos (com 58 e 60 respostas, respectivamente), estas foram consideradas em conjunto nas análises seguintes da pesquisa. A Tabela 15 apresenta o resultado dessa análise.

Tabela 15 – Alinhamento entre regulador e respondente por categoria básica - Amostra completa

Comentários	Categoria				Total
	Preparador	Profissional	Regulador	Usuários e Acadêmicos	
Não Aceito	195	83	47	54	379
	33%	33%	33%	46%	34%
Aceito	398	165	97	64	724
	67%	67%	67%	54%	66%
Total	593	248	144	118	1.103
	100%	100%	100%	100%	100%

Pearson $\chi^2 (3) = 7.6523$ $p = 0.054$

Fonte: dados da pesquisa

Os dados da Tabela 15 revelam que a maioria dos respondentes teve o seu comentário aceito. 66% dos comentários estavam alinhados com os procedimentos adotados pelo regulador na etapa seguinte à consulta pública. Apenas 34% das preferências manifestadas nas cartas de comentários não foram acolhidas pelo regulador. Quando se considera a análise de acordo com a categoria, percebe-se, novamente, que o regulador acatou a maioria dos comentários, com igual percentual de aceitação das preferências reveladas pelos diferentes *stakeholders*. Enquanto as categorias de Preparadores, Profissionais e Reguladores tiveram um igual percentual de 67% de aceitação de seus comentários, Acadêmicos e Usuários obtiveram 54% de aceitação. O teste Qui-quadrado de independência rejeitou a hipótese de a decisão de aceitar ou não o comentário do respondente ser independente da categoria básica em que ele está classificado (Pearson $\chi^2 (3) = 7.6523$; $p = 0.054$; $N = 1103$).

Desta forma, apesar de a decisão do IASB se alinhar com o desejo da maioria, existe alguma associação entre essa decisão e as respostas dos lobistas, considerando a categoria em que este

se classifica. No entanto, nota-se que o fato de os percentuais serem idênticos em três das quatro categorias, destoando apenas em relação à categoria de Usuários, contribuiu para que o nível de significância do teste ficasse bem no limite de 5% usualmente considerado. Este aspecto indica a necessidade de testes adicionais para confirmar o resultado da análise.

Para verificar se existe diferença no resultado quando são consideradas somente as questões nas quais o regulador alterou seu posicionamento após a consulta pública, o mesmo teste foi realizado com a amostra contendo apenas questões nas quais ocorreram mudanças na posição inicial do regulador. Os resultados são apresentados na Tabela 16.

Tabela 16 - Alinhamento entre regulador e respondente por categoria básica - Questões com mudança de posicionamento

Comentários	Categoria				Total
	Preparador	Profissional	Regulador	Usuários e Acadêmicos	
Não Aceito	105	64	35	39	243
	24%	40%	36%	46%	31%
Aceito	336	98	62	45	541
	76%	60%	64%	54%	69%
Total	441	162	97	84	784
	100%	100%	100%	100%	100%

Pearson $\chi^2(3) = 26,6614$ $p = 0,000$

Fonte: dados da pesquisa.

Novamente, percebe-se que a maioria dos respondentes teve o seu comentário aceito. Nessa amostra, 69% dos comentários estavam alinhados com os procedimentos adotados pelo regulador na etapa seguinte à consulta pública e apenas 31% das preferências manifestadas nas cartas de comentários não foram acolhidas pelo regulador. Desta forma, mesmo nas questões em que o regulador alterou a sua opinião manifestada no documento de consulta pública, a mudança efetuada levou em consideração as preferências da maioria dos respondentes.

No entanto, quando são consideradas as respostas de acordo com as categorias dos respondentes, observam-se diferenças na proporção desse alinhamento. Enquanto 76% dos Preparadores rejeitaram o procedimento proposto pelo regulador na consulta pública, para os Profissionais, essa rejeição foi de 60%. Já, no caso da categoria de Usuários e Acadêmicos, 54% deles rejeitaram os procedimentos propostos e tiveram suas preferências aceitas pelo regulador. Novamente, o teste Qui-quadrado de independência rejeitou o fato de a decisão de

aceitar ou não o comentário do respondente ser independente da categoria básica em que ele está classificado. O resultado do teste, quando considerado em relação às questões em que o regulador modificou a sua opinião inicial, apresenta maior nível significância, aumentando a confiança no resultado (Pearson $\chi^2 (3) = 26,6614$; $p = 0,000$; $N = 784$).

Conforme já verificado em relação ao teste com a amostra total, a decisão do IASB de alterar o procedimento inicialmente proposto está alinhada com a maioria dos interessados no processo regulatório. Os testes também indicaram a existência de associação entre a decisão do regulador e a preferência de alguma(s) das categorias de *stakeholders*.

Na Tabela 17 são apresentados os resultados do alinhamento entre a decisão tomada pelo regulador e os comentários dos respondentes de acordo com as outras características dicotômicas analisadas, considerando as duas amostras da análise.

Tabela 17 - Alinhamento entre regulador e respondente – outras características

		Amostra com todas as questões		Amostra com questões modificadas	
Variável		Aceito	Não Aceito	Aceito	Não Aceito
<i>Preua</i>		182 (70%)	79 (30%)	163 (81%)	39 (19%)
<i>For500</i>		141 (70%)	60 (30%)	113 (81%)	27 (19%)
<i>Big7</i>		35 (85%)	6 (15%)	23 (85%)	4 (15%)
<i>RegAng</i>		30 (71%)	12 (19%)	20 (69%)	9 (31%)
<i>Adv</i>		97 (73%)	36 (27%)	62 (73%)	23 (27%)
<i>MemB</i>		477 (65%)	260 (35%)	378 (69%)	171 (31%)
<i>FinEsc</i>	0	588 (64%)	327 (36%)	444 (68%)	213 (32%)
	1	65 (69%)	29 (31%)	49 (79%)	13 (21%)
	2	23 (79%)	6 (21%)	17 (77%)	5 (23%)
	3	48 (74%)	17 (26%)	31 (72%)	12 (28%)

Fonte: dados da pesquisa.

Os dados dispostos na Tabela 17 informam que, novamente, a aceitação dos comentários dos respondentes pelo regulador foi majoritária em todas as características selecionadas, tanto quando consideradas todas as questões da amostra, quanto quando consideradas apenas as questões onde ocorreram mudanças na opinião do regulador. No entanto, diferenças na proporção de aceitação foram identificadas quando consideradas algumas características em específico. Os comentários das grandes firmas de auditoria, as Big 7, tiveram um maior alinhamento (85%) com as posições escolhidas pelo regulador em ambas as amostras consideradas. O maior alinhamento também se verifica para as preferências das empresas estadunidenses (*Preua*) e para as empresas participantes da lista das 500 maiores (*For500*),

quando são consideradas apenas as questões onde ocorreram mudanças na opinião original do regulador (81% de aceitação para ambas).

Quando são consideradas as opiniões conforme o nível de contribuição do lobista para o financiamento do IASB, verifica-se, na Tabela 18, uma tendência de aumento da aceitação dos comentários à medida que a contribuição aumenta. A diferença de aceitação é maior quando são comparadas as respostas relativas aos lobistas que não figuraram na lista como contribuintes, com aqueles que figuraram com contribuições de até 100.000 libras (de 64% para 69% de aceitação, com a amostra completa e de 68% para 79% de aceitação, com a amostra contendo apenas questões modificadas).

Apesar de as análises anteriores demonstrarem importantes indícios de associação entre as preferências dos lobistas e a posição adotada pelo regulador, os testes utilizados não têm a propriedade de indicar qual característica se destaca das demais, nem qual a magnitude dessa associação. Ademais, um mesmo lobista pode compartilhar mais de uma das características analisadas e essas podem ter correlações entre si. Portanto, é importante identificar o efeito individual de cada uma das características na aceitação do comentário do regulador, em comparação com as outras. Assim, um modelo de regressão logística foi empregado procurando responder essas questões.

A utilização da regressão logística tem como pressuposto a ausência de alta correlação entre as variáveis explanatórias, a multicolinearidade (Gujarati, 2006). Para detectar a presença de multicolinearidade foi analisada inicialmente a matriz de correlação das variáveis explicativas do modelo, conforme apresentado na Tabela 18.

Tabela 18 – Matrizes de correlações das variáveis explicativas do modelo

Amostra com todas as questões										
	Prep	Prof	Regul	Preua	For500	Big7	RegAng	Adv	FinEsc	Memb
Prep	1,000									
Prof	-0,577	1,000								
Regul	-0,405	-0,158	1,000							
Preua	0,534	-0,308	-0,216	1,000						
For500	0,381	-0,220	-0,154	0,195	1,000					
Big7	-0,186	0,322	-0,051	-0,099	-0,071	1,000				
RegAng	-0,199	-0,078	0,468	-0,106	-0,076	-0,025	1,000			
Adv	-0,305	0,166	0,217	-0,201	-0,143	0,416	0,010	1,000		
FinEsc	-0,256	0,064	0,439	-0,131	0,013	0,438	0,158	0,473	1,000	
Memb	0,215	-0,080	-0,272	0,409	0,064	-0,243	-0,010	-0,240	-0,178	1,000
Amostra com questões modificadas										
	Prep	Prof	Regul	Preua	For500	Big7	RegAng	Adv	FinEsc	Memb
Prep	1,000									
Prof	-0,577	1,000								
Regul	-0,410	-0,138	1,000							
Preua	0,529	-0,305	-0,217	1,000						
For500	0,349	-0,202	-0,143	0,181	1,000					
Big7	-0,185	0,320	-0,044	-0,098	-0,065	1,000				
RegAng	-0,198	-0,066	0,483	-0,105	-0,069	-0,021	1,000			
Adv	-0,295	0,170	0,209	-0,197	-0,130	0,420	0,011	1,000		
FinEsc	-0,261	0,071	0,443	-0,128	0,025	0,428	0,158	0,444	1,000	
Memb	0,202	-0,081	-0,266	0,405	0,065	-0,242	-0,031	-0,224	-0,147	1,000

Fonte: dados da pesquisa.

As correlações das variáveis explicativas, consideradas as duas amostras da pesquisa, apresentaram associações em grau significativo entre as variáveis Prep e Prof (- 58%), entre as variáveis Prep e Preua (53%) e as variáveis Regul e RegAng (47% e 48%), com percentuais um pouco superiores ou próximos de 50%. Apesar de, em nenhum dos casos, essa correlação ter sido severa (acima de 80%), eles podem ter algum efeito sobre os coeficientes da regressão.

Além das correlações bivariadas, outro teste foi empregado para identificar o efeito da multicolinearidade entre as variáveis explicativas. Utilizou-se da estatística VIF (*Variance Inflation Factor*), ou Fator de Inflação da Variância, para medir o quanto a variância de cada coeficiente da regressão aumenta devido à multicolinearidade. O resultado do teste é apresentado na Tabela 19.

Tabela 19 - Diagnóstico de Multicolinearidade entre as Variáveis Explicativas do Modelo

Variável	Todas as questões	Questões modificadas
Prep	3,48	3,45
Prof	2,56	2,51
Regul	3,06	3,24
Preua	1,58	1,58
For500	1,26	1,23
Big7	1,87	1,92
RegAng	1,39	1,45
Adv	1,59	1,55
FinEsc	2,14	2,16
MemB	1,43	1,44

Fonte: dados da pesquisa.

Verifica-se que nenhuma variável apresenta fator de inflação da variância - VIF acima de 5, valor considerado a partir do qual existe uma maior relação linear entre as variáveis explicativas e, portanto, graves problemas de multicolinearidade no modelo (Fávero et al., 2009). No entanto, Gujarati (2006) observa que, devido à sua metodologia de cálculo, o uso da estatística VIF nem sempre é eficiente para detectar a multicolinearidade e que, portanto, é possível que mesmo baixos valores das estatísticas calculadas escondam problemas sérios de correlação entre as variáveis no modelo e que altos níveis de colinearidade aumentam a probabilidade de que uma boa variável explicativa seja declarada não-significativa e excluída do modelo (Erro Tipo II).

Após os diagnósticos, o modelo de regressão logística foi estimado para as duas amostras da pesquisa, a partir de dois métodos distintos: o método *enter*, também chamado de método de entrada forçada, considerando todas as variáveis do modelo, e o método *stepwise*, também chamado de método passo a passo, por meio do procedimento *backward*, que soluciona eventuais problemas de multicolinearidade ao considerar no modelo apenas as variáveis estatisticamente significativas, a partir de determinado nível de significância definido *a priori*. O procedimento *backward* inclui, no modelo inicial, todas as variáveis explicativas e, conforme os seus parâmetros são testados, as variáveis não significativas são eliminadas. Esse procedimento permite eliminar problemas sérios de correlação entre as variáveis que interferem na estimação dos parâmetros do modelo (Fávero et al., 2009) e é adequado quando a pesquisa é predominantemente exploratória e nenhum modelo teórico tenha sido desenvolvido anteriormente (Gujarati, 2006). O nível de significância máximo considerado como limite para a manutenção das variáveis no modelo foi 10%. Os resultados são apresentados na Tabela 20.

Tabela 20 – Estimação do modelo de regressão logística (Equação 4)

$$P(\text{coment}, 1) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 \text{Prep} + \beta_2 \text{Prof} + \beta_3 \text{Regul} + \beta_4 \text{Preua} + \beta_5 \text{For500} + \beta_6 \text{Big7} + \beta_7 \text{RegAng} + \beta_8 \text{Adv} + \beta_9 \text{FinEsc} + \beta_{10} \text{MemB} + \varepsilon)}}$$

Variáveis	Amostra com todas as questões (1.103 observações)					Amostra com questões modificadas (784 observações)				
	Modelo Completo		Modelo Stepwise ($p = 0,10$)			Modelo Completo		Modelo Stepwise ($p = 0,10$)		
	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Razão de Chances	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Razão de Chances
Prep	0,39	0,093	0,22	0,086	1,25	0,73	0,009	0,74	0,000	2,10
Prof	0,35	0,142	-	-	-	0,09	0,737	-	-	-
Regul	0,23	0,479	-	-	-	-0,06	0,889	-	-	-
Preua	0,27	0,163	-	-	-	0,56	0,021	0,47	0,042	1,60
For500	0,20	0,295	-	-	-	0,35	0,166	-	-	-
Big7	0,81	0,138	1,27	0,005	3,57	0,76	0,261	1,06	0,070	2,88
RegAng	0,46	0,261	-	-	-	0,56	0,257	-	-	-
Adv	0,28	0,257	-	-	-	0,34	0,276	-	-	-
FinEsc	0,07	0,542	-	-	-	0,19	0,205	0,24	0,043	1,27
MemB	-0,11	0,507	-	-	-	-0,21	0,305	-	-	-
Constante	0,22	0,339	0,49	0,000	-	0,23	0,404	0,20	0,099	-
LR Qui-quadrado (10)	21,44	0,02	11,37	0,000	0,000	47,20	0,000	41,68	0,000	0,000
Pseudo R ²	0,02		0,01			0,05		0,04		
Curva ROC	0,58		0,55			0,65		0,63		

Fonte: dados da pesquisa.

Os resultados apresentados na Tabela 20 informam que todos os modelos estimados foram significativos a um p-valor inferior a 0,05, conforme observados pelo teste de razão de verossimilhança (*LR*) que utiliza estatística com distribuição Qui-quadrado e resultados análogos ao teste F da regressão múltipla. Assim, existe pelo menos uma variável explicativa com coeficiente significativo em cada um dos modelos.

Quanto à qualidade do ajuste, observou-se primeiramente o resultado da curva ROC. A curva ROC (*Receiver Operating Characteristics*) é uma medida sobre a capacidade do modelo em discriminar as categorias da variável dependente e, segundo Fávero et al. (2014), valores abaixo de 0,5 indicam que o modelo não consegue fazer a discriminação, e valores acima de 0,8 indicam que a discriminação é considerada excelente. Valores de curva ROC entre 0,5 e 0,8 são apenas aceitáveis. Todos os modelos estimados apresentaram valores da curva ROC acima de 0,5 e menores do que 0,7, portanto apresentam poder de discriminação apenas aceitável.

A outra medida de ajuste, o Pseudo R^2 , tem estatística similar ao R^2 da regressão múltipla, mas, segundo Fávero et al. (2014, p. 175), “seu uso é mais restrito do que R^2 . O Pseudo R^2 é majoritariamente utilizado em modelos logísticos para se avaliar o ajuste quando da comparação com outros modelos”. Os modelos estimados apresentaram entre 1% e 5% de medidas de Pseudo R^2 , com resultados mais robustos para os modelos baseados nas questões onde ocorreram mudanças na opinião prévia do IASB. No entanto, apesar dos baixos valores apresentados, como o objetivo dos modelos foi testar a significância das variáveis explicativas e a intensidade de sua associação com o evento identificado na variável independente, os valores dos Pseudos R^2 foram considerados suficientes para essa tarefa. Neste sentido, Gujarati (2006, p. 488) observa que “em modelos com regressando binário, a qualidade do ajuste é de importância secundária. O que importa são os signos esperados dos coeficientes de regressão e sua significância estatística e/ou prática”. O alerta do autor corrobora com o objetivo considerado para esta pesquisa.

Ao analisar os coeficientes das variáveis do modelo estimado com a amostra contendo todas as questões (1.103 observações), percebe-se que o modelo completo utilizando a técnica (*Enter*), com a entrada forçada de todas as variáveis, apresentou como significante apenas a variável Prep ($p\text{-value} < 0,10$), relativa às opiniões dos Preparadores. Porém, como as correlações entre as variáveis, conforme apresentadas na Tabela 18, podem interferir no resultado do modelo completo, este foi estimado novamente por meio da técnica passo a passo (*stepwise*). Nessa situação, a variável Prep continuou a ser significativa, no entanto a variável Big 7, que representa as opiniões das grandes firmas internacionais de auditoria, também passou a ser significativa com $p\text{-value}$ inferior a 10%. Para as demais variáveis consideradas no modelo, não demonstraram ter efeito significativo sobre a probabilidade de aceitação pelo regulador dos comentários de lobistas com as características descritas nessas variáveis.

Assim, **para o modelo considerando a amostra com todas as questões**, foi demonstrada uma associação significativa entre as opiniões do regulador e as preferências manifestadas por empresas (variável Prep) e grandes firmas de auditoria (variável Big7). Os coeficientes estimados para as Razões de Chances da variável Preparador indicam que os comentários enviados por empresas preparadoras de demonstrações contábeis aumentam em 1,25 vezes (acréscimo de 25%) as chances de ser aceito pelo regulador em comparação com os comentários enviados por profissionais em geral, usuários, acadêmicos ou reguladores, mantidas as demais condições constantes. Quando se considera a variável relativa aos comentários das firmas de

auditoria, o coeficiente da Razão de Chances revela que os comentários feitos pelas grandes firmas multinacionais de auditoria têm 2,57 (3,57 – 1) mais chances de ser considerados pelo regulador internacional do que o comentário feito por um outro *stakeholder*.

Ao analisar os coeficientes das variáveis do modelo estimado com a amostra contendo apenas as questões em que o regulador modificou a sua opinião original (784 observações), os resultados demonstram que, no modelo estimado com a entrada forçada de todas as variáveis (modelo completo), apenas as variáveis Prep e Preua tiveram parâmetros com valores considerados significativos ($p\text{-value} < 10\%$). Assim, somente os comentários das empresas em geral e empresas estadunidenses tiveram efeito estatisticamente diferente de zero sobre a probabilidade de aceitação de seus comentários pelo regulador internacional. Porém, quando o método passo a passo (modelo *stepwise*) foi aplicado ao modelo, além das variáveis Prep e Preua, também foram consideradas significativas ($p\text{-value} < 10\%$) as variáveis Big7, relativas aos comentários das firmas de auditoria, e FinEsc, que mede o efeito das cartas enviadas por entidades que contribuem para o IASB. Para as demais variáveis, novamente, os seus coeficientes estimados não revelaram efeito significativo sobre o evento de interesse.

Assim, para o **modelo estimado com a amostra contendo apenas as questões em que o regulador modificou a sua opinião original**, novamente foi demonstrada uma associação significativa entre as opiniões do regulador e as preferências das empresas (variável Prep) e grandes firmas de auditoria (variável Big7) e, de maneira diferente dos resultados observados na amostra com todas as questões, as preferências das empresas estadunidenses e dos *stakeholders* que contribuem financeiramente para o órgão tiveram associação significativa com a opinião manifestada pelo IASB após a consulta pública. Os coeficientes estimados para as Razões de Chances da variável Preparador revelam que os comentários enviados por empresas preparadoras de demonstrações contábeis têm um pouco mais que o dobro de chances (Razão de Chances de 2,10) de serem acolhidos pelo IASB do que os comentários feitos por profissionais em geral, usuários, acadêmicos ou reguladores, mantidas as demais condições constantes. No caso das firmas de auditoria, novamente foi desse *stakeholder* a maior chance de aceitação dos comentários, o coeficiente da Razão de Chances relativa aos comentários desse grupo indica que as opiniões das Big 7, quando discordantes da opinião do regulador, têm quase

o triplo de chances de serem acolhidas (Razão de chances de 2,88)⁶⁸ do que o comentário feito por outro *stakeholder*. Para os comentários feitos por preparadores com as matrizes de suas empresas localizadas nos Estados Unidos, os coeficientes indicam que estes têm 60% a mais de chance (Razão de Chances de 1,60) de serem acolhidos pelo regulador internacional.

Considerando ainda as situações em que o regulador modificou a sua opinião anterior, observa-se que, no caso do comentário emitido por uma entidade que contribui financeiramente para a manutenção do IASB, a aceitação dele aumenta em 27% (Razão de Chances de 1,27) a cada nível de contribuição em que o seu emissor está classificado. Assim, considerando os níveis estabelecidos para a mensuração da variável: O lobista não listado no relatório anual de financiamento da IFRS Foundation foi classificado como 0; o lobista com contribuição listada como até 100.000 libras recebeu classificação 1; se a contribuição foi acima de 100.000 e até 200.000 libras, a classificação foi 2; e se o financiamento foi superior a 200.000 libras, o respondente foi classificado com o número 3. Um respondente que contribui com até 100.000 libras tem 27% a mais de chance de ter o comentário acolhido pelo IASB, quando a sua opinião for divergente, do que o comentário feito por um respondente não classificado como contribuinte. A mesma diferença de chance de aceitação ocorre em relação ao contribuinte classificado no nível 2 em relação ao classificado no nível 1 e com o classificado no nível 3 em relação ao nível 2.

4.3 Testes das hipóteses da pesquisa

Ao analisar os resultados apresentados, percebe-se que não é possível afirmar de maneira inequívoca a existência de influências das variáveis investigadas nas decisões do regulador, mas sim assegurar a sua associação com o resultado do processo regulatório pois, conforme as análises desenvolvidas, o IASB atendeu as preferências reveladas da maioria dos participantes da consulta pública do processo de elaboração da nova norma sobre reconhecimento de receitas. No entanto, a natureza das associações encontradas entre algumas das variáveis e as decisões do regulador, sobretudo nas ocasiões em que o mesmo alterou a sua proposta original por conta da consulta pública, trazem indicações de alinhamento que em conjunto com a literatura que

⁶⁸ Os comentários das firmas de auditoria têm 1,85 vezes mais chances de serem aceitos pelo regulador do que os comentários dos Preparadores em geral, para o caso da amostra completa (3,57/1,25 -1) e 37% a mais de chances em relação aos Preparadores, para a amostra com apenas as questões com modificações (2,88/2,10 - 1).

investiga o assunto, seja por meio de desenvolvimentos teóricos, seja por meio de pesquisas empíricas, funcionam como indícios para a possibilidade de influência. Assim, mesmo o regulador tendo atendido o desejo majoritário de seus constituintes, algumas características desses constituintes se revelaram mais associadas às decisões tomadas pelo regulador internacional do que outras. São essas associações que se buscou investigar na pesquisa e que foram utilizadas para testar as hipóteses. Os resultados dos testes de hipóteses são apresentados na Tabela 21 e discutidos em seguida.

Tabela 21 – Resultados dos testes das hipóteses da pesquisa

PREMISSA	HIPÓTESES	RESULTADO
P1: O sucesso do lobista em ter o seu comentário aceito no processo regulatório está associado ao tipo de <i>stakeholder</i> que ele representa.	H1a: as cartas de comentário enviadas por reguladores têm maior chance de estarem associadas às decisões do IASB do que as cartas enviadas pelos demais constituintes.	Rejeitada
	H1b: as cartas enviadas pelas empresas em geral têm maior chance de serem aceitas pelo IASB do que aquelas enviadas pelos demais constituintes.	Apoiada (fortemente)
P2: A cumplicidade ideológica entre lobista e regulador constitui elemento de influência no processo regulatório:	H2a: Os comentários de reguladores de origem anglo-americana têm maior chance de aceitação do que os enviados por reguladores de outros países.	Rejeitada
	H2b: As cartas enviadas pelas grandes firmas internacionais de serviços contábeis e auditoria (Big 7) aumentam as chances de seu comentário estar associado às decisões do IASB.	Apoiada (fortemente)
P3: Estabelece que o potencial efeito da regulação sobre os procedimentos contábeis do preparador aumenta a chance de seu comentário influenciar as decisões do <i>Board</i> .	H3a: Empresas estadunidenses têm maior chance de que seus comentários estejam associados às decisões do IASB do que preparadores de outros países.	Apoiada (somente no caso de discordância)
	H3b: As cartas enviadas pelas empresas que figuram entre as 500 maiores do mundo têm maior associação com as decisões do IASB do que as cartas enviadas pelas demais empresas.	Rejeitada
P4: O sucesso do lobbying está associado com o impacto do lobista na viabilidade financeira e operacional do <i>Board</i> .	H4a: a presença de membros da mesma nacionalidade do lobista aumenta a chance de seus comentários serem aceitos pelo órgão.	Rejeitada
	H4b: a presença do lobista no conselho consultivo (IFRS <i>Advisory Council</i>) aumenta a chance de seus comentários estarem associados às decisões do órgão.	Rejeitada
	H4c: quanto maior a contribuição financeira direta do lobista, maior será a associação dos comentários deste com as decisões do IASB em relação ao seu processo de elaboração de normas.	Apoiada (somente no caso de discordância)

Fonte: dados da pesquisa.

Premissa 1: O sucesso do lobista em ter o seu comentário aceito no processo regulatório está associado ao tipo de *stakeholder* que ele representa. Da premissa 1, as seguintes hipóteses foram derivadas:

H1a: as cartas de comentário enviadas por reguladores têm maior chance de estarem associadas às decisões relacionadas ao processo de elaboração de normas do IASB do que as cartas enviadas pelos demais constituintes;

H1b: as cartas enviadas pelas empresas em geral têm maior chance de serem aceitas pelo IASB do que aquelas enviadas pelos demais constituintes.

A análise das cartas de comentários enviadas ao IASB por conta do processo de elaboração da nova norma sobre reconhecimento de receita, *Revenue from contracts with Customers*, considerando as categorias básicas em que os respondentes (lobistas) foram classificados, revelou que, apesar de o IASB ter atendido as preferências da maioria de seus constituintes, as decisões do órgão estão mais associadas a alguns *stakeholders* do que outros, conforme os resultados apresentados pelo teste Qui-quadrado de independência. O referido teste rejeitou o fato de a decisão de aceitar ou não o comentário do respondente ser independente da categoria básica em que ele está classificado. Esse resultado foi obtido considerando as categorias básicas de Preparadores, Profissionais, Reguladores, Acadêmicos e Usuários, e verificado nas duas amostras da pesquisa. **Dessa forma, de maneira consistente com a Premissa 1, os dados revelam que existe diferença na intensidade de associação entre a aceitação do comentário pelo regulador e o tipo de *stakeholder* que ele representa.**

A análise do modelo regressão desenvolvido na tese permitiu identificar as características de maior relevância para a aceitação do comentário do lobista. Nesse sentido, verificou-se que o fato de o *stakeholder* ser regulador nacional não implicou que seu comentário estivesse mais associado às decisões tomadas pelo IASB do que os comentários enviados por outros interessados, **rejeitando a hipótese H1a**, conforme observado pelo teste de significância estatística da variável **Regul** do modelo. Assim, apesar da importância declarada pelo IASB para esse grupo de interessados, conforme destaca o relatório estratégico do órgão (IFRS Foundation, 2012b), a diversidade de interesses que os reguladores nacionais devem representar contribui para diluir o efeito de suas preferências sobre as decisões do regulador internacional e pode ter colaborado para que os comentários dos reguladores nacionais não tenham se sobressaído em relação às demais opiniões consideradas pelo órgão.

Por outro lado, os resultados obtidos, tanto considerando a amostra com todas as questões analisadas, quanto quando considerada a amostra com apenas as questões nas quais o IASB

mudou de opinião após a consulta pública, revelaram que, de maneira consistente, as empresas preparadoras de demonstrações contábeis (**variável Prep**) tiveram maior associação de seus comentários com as decisões do IASB, do que reguladores nacionais, profissionais em geral, acadêmicos e usuários. Os resultados indicam que essa associação é ainda maior quando só as questões onde ocorrem divergências com as opiniões do IASB são consideradas (Razão de Chances de 1,25 do modelo com amostra completa, contra Razão de Chances de 2,10 do modelo com amostra parcial). Esses resultados **confirmam a hipótese H1b de que as cartas enviadas pelas empresas em geral têm maior chance de serem aceitas pelo IASB do que aquelas enviadas pelos demais constituintes.**

Os resultados obtidos são consistentes com as análises teóricas desenvolvidas para explicar o processo de *lobbying* nas normas contábeis (Sutton, 1984; Watts & Zimmerman, 1978, 1986) e também reforçam o conjunto das pesquisas empíricas que relataram casos de influência sobre os processos regulatórios em diversos países (Cortese et al., 2010; Haring Jr., 1979; McLeay et al., 2000; Rahman et al., 1994; Ramanna, 2008; Zeff, 2002, 2012a). Essas pesquisas relatam que os potenciais efeitos econômicos das alterações nas normas contábeis sobre o resultado das empresas e a maior homogeneidade de interesses entre os preparadores funcionam como incentivos para o exercício de *lobbying* e, em processos regulatórios específicos, essa pressão esteve associada às decisões tomadas pelo regulador e indicaram o sucesso do *lobbying* por parte de representantes desse grupo de *stakeholders*. A própria história do IASB apresenta o recente episódio de alteração da norma sobre instrumentos financeiros como exemplo dessa maior atenção dada às preferências de determinados preparadores (Bloomberg, 2008; CFO, 2008).

Adicionalmente, o assunto tratado no projeto regulatório em análise, reconhecimento de receita, fomentou o grande número de cartas enviadas pelos preparadores e, como o principal foco do processo está no desejo de limitar o grande número de maneiras com que as empresas reconhecem atualmente suas receitas (IASB, 2008), essa possível limitação é relatada como o principal incentivo para as ações de *lobbying* por parte dos gerentes das organizações (Watts & Zimmerman, 1986; Zeff, 2012a). Esse aspecto pode ter contribuído para a maior intensidade da reação negativa dos preparadores em relação a algumas das propostas do regulador, conforme verificado pelo maior coeficiente de razão de chances associado às questões onde ocorreu discordância do IASB (2,10) em relação ao coeficiente relacionado à amostra em que todas as questões foram analisadas (1,25).

A segunda premissa e hipóteses testadas foram as seguintes: **Premissa 2: A cumplicidade ideológica entre lobista e regulador constitui elemento de influência no processo regulatório:** Assim, a partir dessa proposição inicial foram geradas as seguintes hipóteses testáveis:

H2a: Os comentários de reguladores de origem anglo-americana têm maior chance de aceitação no processo normativo do que os enviados por normatizadores de outros países;

H2b: As cartas enviadas pelas grandes firmas internacionais de serviços contábeis e auditoria (Big 7) aumentam a chance de seu comentário estar associado às decisões do IASB no seu processo regulatório.

Os resultados obtidos pela estimação do modelo de regressão logística não forneceram dados que relatassem uma maior associação entre as preferências manifestadas pelos reguladores anglo-americanos e as decisões do regulador internacional em relação à associação de outros *stakeholders*. Assim **a hipótese H2a foi rejeitada**. Então, apesar do histórico de cumplicidade e cooperação entre os reguladores do antigo G4+1 (Austrália, Canadá, Estados Unidos, Nova Zelândia e Reino Unido) com os projetos (e na direção) do regulador internacional (Botzem & Quack, 2009; Botzem, 2012; Burlaud & Colasse, 2011; Cairns, 1997; Camfferman & Zeff, 2006; Danjou & Walton, 2012; Street & Shaughnessy, 1998a, 1998b), essa associação mais robusta não foi encontrada no projeto em análise. Possíveis explicações para esse fenômeno podem estar nas reformas empreendidas pelo regulador ocorridas nos últimos 5 anos que podem ter interferido no histórico equilíbrio de forças dentro do órgão e contribuído para a redução do peso dos reguladores anglo-americanos dentro do *Board*.

Constantes esforços foram empreendidos pelo IASB para rever o seu processo regulatório, seja ampliando as suas instâncias de consulta pública, com a inclusão de mesas redondas e outras atividades de *outreach* em diversos países e não só nos europeus ou norte-americanos, seja aumentando a representatividade dos interessados na composição de seus órgãos deliberativos e de supervisão, como: a recente inclusão de quotas geográficas para a composição do *board* do IASB e do Conselho de Curadores; a criação do *Monitoring Board* para supervisionar o trabalho dos curadores da IFRS Foundation; o estabelecimento de diversos grupos de estudo e fóruns específicos para congregar usuários e preparadores, reguladores e especialistas com a participação de interessados de todo o mundo e não só dos países tradicionalmente ligados ao

órgão, como o *Accounting Standards Advisory Forum* – ASAF e o *Emerging Economic Group* – EEG, grupos consultivos compostos por reguladores nacionais de contabilidade e que prestam assessoria técnica e *feedback* para o IASB sobre os principais projetos desenvolvidos pelo regulador internacional. (IFRS Foundation, 2013c).

Por outro lado, um alerta deve ser feito, apesar de a análise estatística não ter demonstrado a maior associação entre o resultado do processo regulatório e as preferências dos reguladores anglo-americanos, a existência desse aspecto não pode ser descartada, pois a iniciativa de desenvolver um modelo único de reconhecimento de receita teve com embrião os trabalhos desenvolvidos por esse grupo de reguladores (G4+1, 2001) e, mais importante, o atual processo tem como justificativa a diversidade e a inconsistência de procedimentos para contabilização das receitas dos US-GAAP e IFRS. No entanto, no ambiente internacional serão substituídas apenas duas principais normas⁶⁹, enquanto que no ambiente estadunidense serão substituídos mais de uma centena de tipos diferentes de procedimentos. Esse fato pode funcionar como um indicador da maior influência do regulador dos Estados Unidos, principal representante do grupo de reguladores anglo-americanos, tendo em vista que o projeto busca remediar, principalmente, os problemas nos procedimentos de seu país. Esse aspecto é destacado nas preocupações de importantes *stakeholders* europeus, conforme destacado pelas seguintes cartas recebidas em relação ao ED:

Notamos que isso é parte de um projeto de convergência com os US GAAP, em que mais esclarecimentos e racionalização dos princípios de reconhecimento de receita sob as normas contábeis estadunidenses podem ser adequados, mas estamos preocupados que os esforços para curar as fraquezas dos US GAAP, também poderão levar à reforma insatisfatória dos IFRS (CBI Confederation of British Industry, 2009, p. 1)⁷⁰.

Neste sentido, acreditamos que as existentes IAS 11 e IAS 18 são coerentes entre si e amplamente satisfatórias. Não vemos qualquer vantagem em mudar para um modelo diferente de reconhecimento de receita em razão da resolução dos problemas enfrentados pelos US GAAP e trabalhar no sentido da convergência (AFEP Association Française des Entreprises Privées, 2010, p. 1)⁷¹.

Nós não concordamos com os argumentos a favor de uma nova norma, tal como apresentado pelo IASB/FASB. IAS 11 e IAS 18 são consideradas difíceis de aplicar e compreender. (...) Além disso, a proposta é dita para melhorar a comparabilidade entre as indústrias e os mercados de capitais e

⁶⁹ Serão substituídas as seguintes normas e interpretações no âmbito do IASB: IAS 11 *Construction Contracts*; IAS 18 *Revenue*; IFRIC 13 *Customer Loyalty Programmes*; IFRIC 15 *Agreements for the Construction of Real State*; IFRIC 18 *Transfers of Assets from Customers*; e SIC 31 *Revenue-Barter Transaction Involving Advertising Services*.

⁷⁰ “We note that this is part of a convergence project with US GAAP, where more clarification and rationalisation of the principles of revenue recognition under US GAAP might be appropriate, but we are concerned that efforts to cure the weaknesses of US GAAP, could also lead to unsatisfactory reform of IFRS”.

⁷¹ “In this respect, we think that the existing IAS 11 and IAS 18 are mutually consistent and largely satisfactory. We do not see any advantage in changing to a different model of revenue recognition on the grounds of solving the existing problems faced by US GAAP and working towards convergence.”

facilitar a preparação das demonstrações financeiras, reduzindo o número de requisitos para os quais as entidades devem fazer referência. Alguns desses objetivos aparentemente estão se referindo aos GAAP dos EUA, que não tem um único padrão para reconhecimento de receitas, mas não são argumentos para fundamentalmente alterar IFRS (Swedish Financial Reporting Board, 2010, p. 1)⁷².

Assim, não se pode negar que a influência do grupo de reguladores anglo-americanos, sobretudo do regulador estadunidense, pode ser muito mais profunda do que a revelada nas cartas de comentários e, apesar da rejeição da hipótese de que os comentários de reguladores de origem anglo-americana têm maior chance de aceitação no processo normativo, outras pesquisas devem ser feitas para confirmar este resultado.

A hipótese H2b pondera que **as cartas enviadas pelas grandes firmas internacionais de serviços contábeis e auditoria (Big 7) aumentam a chance de seu comentário estar associado às decisões do IASB no seu processo regulatório.** Os resultados empíricos indicaram que a associação entre os comentários das grandes firmas de auditoria e as decisões tomadas pelo IASB foram estatisticamente significativos (variável Big7) para as duas amostras e que, em comparação com os outros *stakeholders*, apresentaram as maiores Razões de Chances. Os coeficientes indicaram que comentários feitos pelas grandes firmas internacionais de auditoria aumentam, entre 3,57 e 2,88, as chances de serem aceitos pelo regulador. Assim, **a Hipótese H2b foi confirmada.**

A associação entre o resultado do processo regulatório e as opiniões das grandes firmas de auditoria pode ser ainda maior quando se considera o modelo da regressão como um todo e o importante papel de financiamento que as grandes firmas de auditoria tem na viabilidade do IASB. Observa-se que duas variáveis do modelo e que foram consideradas significativas têm relação com as grandes firmas de auditoria: a variável que mede o efeito direto das auditorias (Big7) e a variável que mede o efeito da contribuição financeira (FinEsc), conforme se observa no modelo final para a amostra contendo apenas as questões em que o regulador mudou de opinião após a consulta pública.

⁷² “We do not agree with the arguments for a new standard as presented by IASB/FASB. IAS 11 and IAS 18 are said to be difficult to apply and understand.(...) Furthermore, the proposal is said to improve comparability across industries and capital markets and facilitate the preparation of financial statements by reducing the number of requirements to which entities must refer. Some of these objectives apparently are referring to US GAAP which doesn’t have a single standard on revenue recognition, but are not arguments for fundamentally changing IFRS.”

$$P(\text{coment}, 1) = \frac{1}{1 + e^{-(0,23\text{Const} + 0,73\text{Prep} + 0,56\text{Preua} + 0,76\text{Big7} + 0,19\text{FinEsc})}} \quad (5)$$

Assim, pode-se utilizar o modelo da equação (5) para estimar a Razão de Chances específica de uma das Big Four (Deloitte Touche Tohmatsu; Ernst & Young; KPMG ou PricewaterhouseCoopers) ter o seu comentário aceito pelo regulador quando discordar da opinião do mesmo, sabendo que as Big 4 estão classificadas como as maiores contribuintes individuais do regulador internacional (nível 3 da escala utilizada nesta tese). Nessa situação, a Razão de Chances aumenta de 2,88 para 5,92, ou seja, as chances de influenciar a decisão do regulador internacional mais que dobram caso o emissor da carta seja uma Big Four⁷³. Então, as chances de um comentário das Big Four estarem associados as decisões do regulador quando esse alterar a sua posição inicial é até 5 vezes maior (5,92-1) do que as chances de qualquer outro *stakeholder*.

Os resultados encontrados reforçam as pesquisas que reconhecem a estreita ligação entre as preferências de auditores e de reguladores (Allen et al., 2012; Arnold, 2012; Botzem & Quack, 2009; Botzem, 2012; Cooper & Robson, 2006; Haring jr., 1979; Hopwood, 1994; Humphrey, Loft, & Woods, 2009; MacArthur, 1988b; Martinez-Diaz, 2005; McLeay et al., 2000). Tais pesquisas trazem evidências de processos de elaboração de normas por reguladores nacionais nos quais foi demonstrada a influência das grandes firmas de auditoria, bem como, apresentam elementos que evidenciam a importância histórica dessas firmas para o desenvolvimento do IASB e da influência das mesmas, tanto na estrutura do regulador, quanto nos discursos adotados na área e assim como na forma com que as discussões são debatidas. Burlaud e Colasse (2011) e Martinez-Diaz (2005) argumentam que a influência técnica e ideológica das firmas de auditoria sobre as ações do regulador internacional é um dos principais aspectos do processo regulatório do IASB, pois funciona como elemento de cumplicidade intelectual e de difusão da visão compartilhada de como a contabilidade financeira deve ser. Cooper e Robson (2006) complementam esse raciocínio, alegando que as grandes firmas de auditoria ajudam a produzir e reproduzir a identidade não só dos contadores, mas também da maneira com que as empresas interpretam (e gerenciam) os eventos econômicos. Talvez seja esta última nuance o

⁷³ As razões de chances podem ser obtidas por meio da equação (5) e das fórmulas (2) e (3) apresentadas na seção 3.6 que relata o plano de análise de dados desta tese.

aspecto de influência mais decisivo em todo o processo regulatório do IASB.

A participação dominantes de representantes das grandes firmas de auditoria na composição de todos os conselhos que compõem a estrutura organizacional da IFRS Foundation (IASB, IFRIC, IFRS *Advisory Council* e IFRS *Foundation Trustees*) durante toda a primeira década de existência do órgão, confirmam o importante papel que as firmas de auditoria desempenham na história do IASB e reforçam a percepção da influência das mesmas, não só na composição do *board* técnico, mas na estrutura do regulador internacional como um todo (Botzem, 2012; Perry & Noëlke, 2005). Esse é mais um aspecto que ajuda a explicar os resultados encontrados na presente pesquisa.

Ademais, o fato de as firmas de auditoria terem figurado juntamente com os preparadores como os grupos de maiores chances de terem comentários aceitos pelo regulador e como os únicos cujas variáveis foram significativas nas duas amostras, pode ter alguma relação. Um conjunto de pesquisas relata que as firmas de auditoria utilizam o *lobbying* nos processos contábeis para defender as posições de seus clientes (Haring jr., 1979; McKee et al., 1991; Watts & Zimmerman, 1981), apesar de as recentes pesquisas que investigaram esse aspecto não terem identificado essa relação (Allen et al., 2012; Jorissen et al., 2006; MacArthur, 1988b). Assim, considerando que esse aspecto não foi investigado nesta pesquisa, essa explicação não pode ser descartada.

Apesar de a hipótese H2a não ter sido confirmada, os resultados discutidos e a confirmação da hipótese H2b reforçam a ideia inicial da qual as hipóteses anteriores foram estabelecidas e **ratificam a premissa 2 de que a cumplicidade ideológica entre lobista e regulador constitui elemento de influência no processo regulatório.**

A premissa 3 estabelece que o potencial efeito da regulação sobre os procedimentos contábeis do preparador aumenta a chance de seu comentário influenciar as decisões do *board*. Assim, são admitidas as seguintes hipóteses:

H3a: Empresas estadunidenses têm maior chance de que seus comentários estejam associados às decisões do IASB do que preparadores de outros países;

H3b: As cartas enviadas pelas empresas que figuram entre as 500 maiores do mundo têm

maior associação com as decisões do IASB do que as cartas enviadas pelas demais empresas.

Os resultados indicam a **confirmação** da relação sugerida na hipótese **H3a** de que **empresas estadunidenses têm maior chance de que seus comentários estejam associados às decisões do IASB do que preparadores de outros países**. Porém, essa relação só foi detectada quando as opiniões dos preparadores do país divergiram da posição manifestada pelo regulador. Esse resultado, conforme já discutido nas seções anteriores, tem fundamento no maior impacto que as alterações propostas na nova norma sobre reconhecimento de receitas trarão para as empresas do país, quando comparadas com as empresas de outros países. Esse fato que motivou a significativa participação das empresas estadunidenses (50% do total dos preparadores da amostra)⁷⁴ fica mais claro quando se observa que, para o caso das questões em que o regulador alterou a sua posição original, a rejeição às propostas apresentadas alcançou 81% dentro desse grupo de preparadores. Esse aspecto se refletiu no coeficiente de razão de chances estimado da variável **Preua**, que teve o valor de 1,60, indicando que os comentários enviados por preparadores estadunidenses aumentam em 60% a chance de que seu comentário seja aceito pelo regulador. Os resultados confirmam os achados das pesquisas sobre *lobbying*, tanto em relação aos motivos (Francis, 1987; Sutton, 1984; Watts & Zimmerman, 1986), quanto em relação ao potencial efeito das preferências das empresas mais afetadas pela proposta normativa sobre as decisões tomadas pelo regulador contábil (McLeay et al., 2000; Rahman et al., 1994; Ramanna, 2008).

A futura norma, quando aplicada nos Estados Unidos, vai reduzir a flexibilidade com que as companhias reconhecem e reportam suas receitas, indicadores chave para a avaliação de desempenho da empresa perante o mercado e dos seus gerentes perante aos investidores. Nesse caso, conforme destaca (Zeff, 2012a, p. 236), “quando o regulador propõe limitar esta flexibilidade [a maneira como os gerentes reconhecem seus resultados], os gerentes das companhias – o setor de preparadores – resiste com o considerável poder a sua disposição”. Essa situação parece claramente se aplicar ao caso do processo de elaboração da norma sobre

⁷⁴ Bütte e Mattli (2011) investigando a participação dos interessados no processo de elaboração de normas contábeis do IASB por meio de questionário aplicado a 253 grandes companhias da Europa e dos Estados Unidos, documenta que 93% das empresas estadunidenses da amostra acreditam que o envio de cartas aos processos de audiência pública do IASB é um meio efetivo de influenciar o regulador. No caso das empresas europeias o percentual de crédito atribuído a participação por meio de cartas decai para 49%. Essa maior percepção da efetividade do envio de cartas também pode ter contribuído para a grande número de cartas das empresas dos Estados Unidos em comparação com as empresas dos demais países.

reconhecimento de receita quando se considera a realidade estadunidense. As discussões sobre a inclusão das IFRS no contexto contábil das empresas dos Estados Unidos (SEC, 2007, 2012) e o interesse histórico do regulador internacional em conquistar o mercado desse país (Camfferman & Zeff, 2006; Zeff, 2012b) podem ter contribuído para aumentar as chances de que as preferências dos preparadores estadunidenses recebessem uma maior atenção do regulador internacional e estivessem mais associadas aos resultado do processo regulatório. Por outro lado, a **hipótese H3b** sobre a maior associação entre as decisões do regulador e os comentários das empresas constantes da lista das 500 maiores **não foi confirmada (variável For500)**. A possível correlação com a demais variáveis do modelo econométrico que também consideravam os interesses dos preparadores pode ter contribuído para reduzir o efeito da associação dessa característica na análise realizada por esta pesquisa.

A última premissa desenvolvida nesta pesquisa foi a **premissa 4: O sucesso do *lobbying* está associado com o impacto do lobista na viabilidade financeira e operacional do *board***. Assim, a partir da premissa apresentada, foram elaboradas as seguintes hipóteses:

H4a: a presença de membros da mesma nacionalidade do lobista aumenta a chance de seus comentários serem aceitos pelo órgão; H4b: a presença do lobista no conselho consultivo (IFRS *Advisory Council*) aumenta a chance de seus comentários estarem associados às decisões do órgão e; H4c: quanto maior a contribuição financeira direta do lobista, maior será a associação dos comentários deste com as decisões do IASB em relação ao seu processo de elaboração de normas;

As hipóteses H4a, H4b e H4c tratam da associação entre as decisões tomadas pelo IASB e as preferências dos lobistas que contribuem financeiramente (H4c) ou operacionalmente, por via direta (H4b) ou indireta (H4a), para as atividades do regulador internacional. Os resultados da estatística multivariada indicaram que **apenas a hipótese H4c relativa a contribuição financeira está associada as decisões de regulador (variável FinEsc) e parecem confirmar a hipótese**. Um aumento de um nível na escala de financiamento do regulador, aumenta em 27% as chances do comentário ser aceito. Porém, essa associação só se dá quando a opinião do lobista é contrária ao posicionamento do regulador e esse último muda a sua posição e, tendo em vista o fato desse resultado ter sido confirmado apenas em uma das amostras, deve ser visto

com cautela e requer a realização de estudos adicionais. Os resultados **no entanto, não confirmaram que o suporte operacional ao regulador é motivo de associação das preferências do lobista com a do órgão (variáveis Adv e MemB)**. Assim, o fato de o lobista fazer parte do órgão de assessoramento direto do IASB, o *IFRS Advisory Council*, não é suficiente para que haja associação entre as suas opiniões e as opiniões do regulador (variável Adv). A mesma situação se verifica quando se considera o fato do lobista ser da mesma nacionalidade do membro do conselho do IASB. Não foi verificada associação entre os comentários do lobistas que possuem membros no conselho do regulador e as decisões do órgão (variável MemB). Os resultados confirmaram os achados da pesquisa de Hansen (2010, 2011) que investigou, nos processos de elaboração de normas do IASB de 2002 a 2004, a associação entre os comentários dos contribuintes do órgão, e de respondentes de países com membros no conselho do *Board*, com as decisões tomadas pelo órgão nos processos de elaboração de normas. Hansen (2010, 2011) só constatou a existência de associação entre os comentários de contribuintes do IASB e as decisões tomadas pelo órgão. No entanto, essa associação se deu apenas quando os contribuintes concordavam com os procedimentos propostos pelo regulador internacional, o que reforça a necessidade de pesquisas adicionais.

O fato de as variáveis relativas à associação do suporte operacional com as decisões do regulador não terem se apresentado como significativas pode estar relacionado à diversidade de interesses representados tanto no *IFRS Advisory Council*, quanto nos países dos membros do *Board*. A possível falta de interesses mais homogêneos pode contribuir para reduzir a força da pressão do lobista (Lindahl, 1987; Sutton, 1984). Outra possível explicação está nas recentes reformas realizadas pelo IASB em seu conselho, aumentando o número de seus membros e criando cotas geográficas. Então, se essa pressão sobre o membro do conselho advinda de *stakeholders* de seus países de origem existir, ela pode se diluir por conta da maior diversidade de nacionalidades encontradas no conselho.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A ascensão de um organismo internacional e privado de elaboração de normas contábeis como o IASB e a adesão maciça de inúmeros países às suas normas ocorrida nos últimos anos trouxeram mudanças na dinâmica da regulação dos relatórios financeiros em diversos países que, assim como o Brasil, tiveram historicamente a regulação da contabilidade de suas empresas locais efetuada por meio de legislações nacionais sob a responsabilidade de entes públicos. Essa nova dinâmica de delegação da autoridade regulatória de governos para um único órgão internacional e privado levanta preocupações para as empresas, normatizadores nacionais, governos, investidores, acadêmicos e todos os outros interessados e afetados pelas normas contábeis. Várias pesquisas têm reforçado a natureza política do processo regulatório de elaboração de normas contábeis, revelando que a ação dos interessados por meio da atividade de *lobbying* tem influência no resultado final do processo. No entanto, apesar da atividade de *lobbying* buscar trazer aos seus interessados benefícios em particular, essa ação é considerada por alguns autores como natural e necessária a fim de assegurar a legitimidade da norma a ser elaborada. Não obstante a importância do assunto, existe uma escassez de pesquisas sobre os fatores que influenciam a elaboração da regulação contábil nos mercados globais e a investigação sobre as forças que afetam esse processo são assuntos relevantes e que permanecem pouco explorados. Esta pesquisa teve como objetivo analisar empiricamente a associação das características específicas dos participantes do processo de regulação contábil internacional promovido pelo IASB e a sua possível influência na elaboração das IFRS, investigando o alinhamento entre as decisões do órgão e as opiniões manifestadas por *stakeholders* específicos.

Para conduzir a investigação, foram utilizadas as cartas de comentários enviadas ao IASB por conta do processo de elaboração da nova norma sobre reconhecimento de receita, *Revenue from contracts with Customers* e realizada a análise de conteúdo de 1.177 cartas relativas ao processo de consulta pública ao *Discussion Paper, Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers*, emitido em dezembro de 2008 e ao *Exposure Draft ED/2010/6 – Revenue from Contracts with Customers* emitido em junho de 2010.

O fato de a pesquisa utilizar o processo de elaboração de uma norma tão abrangente quanto a norma sobre receita, ao contrário de investigar normas que tratam de assuntos específicos,

permitiu analisar uma maior diversidade de *stakeholders* e de interesses, que possivelmente não estariam disponíveis na mesma proporção em processos com assuntos mais exclusivos e interesses mais restritos. Esse fato contribui para que os resultados também possam ser considerados de maneira abrangente.

Foram analisadas as respostas fornecidas pelos respondentes às 6 questões relacionadas no *Discussion Paper* e *Exposure Draft* para as quais o regulador solicitava a opinião sobre determinado procedimento proposto. As respostas identificadas foram classificadas em “a favor”; “contra” e “ausente” e então confrontadas com as abordagens adotadas pelo *Board* na emissão do documento subsequente. No caso do *Discussion Paper* emitido em dezembro de 2008, as respostas foram comparadas com o *Exposure Draft* emitido em junho de 2010. Para o caso das questões do *Exposure Draft* emitido em 2010, a comparação foi realizada com a reapresentação do *Exposure Draft* da norma emitido em novembro de 2011.

A opinião do respondente foi considerada como aceita pelo regulador quando o documento subsequente continha a posição por ele defendida no processo de consulta proposto. De maneira consistente com o padrão de estudos sobre lobbying na regulação contábil, utilizou-se da abordagem pluralística, que admite que as normas contábeis são resultantes da participação efetiva de interessados, onde aqueles cujas propostas tiverem maior aceitação são considerados de maior influência política e consequentemente exercem maior poder sobre a ação do ente regulador (Coombes & Stokes, 1985; Giner & Arce, 2012; Hansen, 2011; Lukes, 2005; McLeay et al., 2000; Sutton, 1984; Van Lent, 1997).

Os emitentes das cartas (lobistas) foram classificados em diferentes categorias de acordo com características que pudessem representar meios de pressão (por intermédio do fornecimento de recursos técnicos, financeiros, ideológicos ou até apoio político) e tivessem o potencial de se transformar em influência no processo decisório do regulador. A identificação dessas características e da sua possível associação com as decisões do regulador foram o foco da análise desenvolvida.

Os resultados iniciais demonstraram que o IASB atendeu às preferências reveladas da maioria dos participantes da consulta pública do processo de elaboração da nova norma sobre reconhecimento de receitas. No entanto, a natureza das associações encontradas entre algumas características específicas dos lobistas e as decisões do regulador, sobretudo nas ocasiões em

que o mesmo alterou a sua proposta original por conta da consulta pública, trouxeram indicações de alinhamento que em conjunto com a literatura que investiga o assunto, seja por meio de desenvolvimentos teóricos, seja por meio de pesquisas empíricas, funcionam como indícios para a possibilidade de influência. Assim, mesmo o regulador tendo atendido o desejo majoritário de seus constituintes, algumas características desses lobistas se revelaram mais associadas às decisões tomadas pelo regulador internacional do que outras.

Testes estatísticos foram realizados e os resultados encontrados reforçaram algumas premissas das quais foram derivadas as hipóteses testadas na pesquisa. A aplicação do teste Qui-quadrado de independência rejeitou o fato de as decisões tomadas pelo regulador após o processo de consulta pública para a elaboração de suas normas contábeis ser independente das características dos lobistas que enviam comentários ao processo. O resultado do teste demonstrou que, não só a participação de interessados no processo de elaboração de normas do IASB está associada as decisões do regulador, mas o tipo de participante influencia essa associação. Assim, a premissa de que o sucesso do lobista em ter o seu comentário aceito no processo regulatório está associado ao tipo de *stakeholder* que ele representa, mostrou-se adequada.

Os resultados do modelo de regressão logística estimado revelaram, de maneira consistente, que os comentários emitidos pelas empresas preparadores de demonstrações contábeis têm maior associação com as decisões do IASB, do que os comentários de reguladores nacionais, profissionais em geral, acadêmicos e usuários. Constatou-se que essa associação é ainda maior quando só as questões onde ocorrem divergências com as opiniões do IASB são consideradas. Nesse caso, os comentários dos preparadores têm o dobro de chances de ser aceito pelo regulador, do que os comentários dos outros *stakeholders*.

Adicionalmente, se o preparador for dos Estados Unidos e discordar do procedimento proposto pelo regulador internacional, suas chances de ter o seu comentário aceito é 60% maior do que se o comentário for realizado por um preparador de outro país. No entanto, o fato de o preparador estar listado entre as 500 maiores empresas do mundo, não é indicativo de nenhum efeito adicional sobre a probabilidade de aceitação de seu comentário pelo IASB.

Os resultados obtidos são consistentes com as análises teóricas desenvolvidas para explicar o processo de *lobbying* nas normas contábeis (Sutton, 1984; Watts & Zimmerman, 1978, 1986)

e também reforçam o conjunto das pesquisas empíricas que relataram casos de influência sobre os processos regulatórios em diversos países (Cortese et al., 2010; Haring Jr., 1979; McLeay et al., 2000; Rahman et al., 1994; Ramanna, 2008; Zeff, 2002, 2012a). Essas pesquisas relatam que os potenciais efeitos econômicos das alterações nas normas contábeis sobre o resultado das empresas e a maior homogeneidade de interesses entre os preparadores funcionam como incentivos para o exercício de *lobbying* e, em processos regulatórios específicos, essa pressão esteve associada às decisões tomadas pelo regulador e indicaram o sucesso do *lobbying* por parte de representantes desse grupo de *stakeholders*.

Outra premissa considerada na pesquisa e que também foi apoiada, considera que a cumplicidade ideológica entre lobista e regulador constitui elemento de influência no processo regulatório. Os resultados indicaram a existência de forte associação entre os comentários das grandes firmas multinacionais de auditoria e as decisões tomadas pelo IASB. As análises revelaram que um comentário de uma das Big Four tem até 5 vezes mais chances de ser aceito pelo regulador internacional do que um comentário feito por outro interessado. Esse aspecto confirma as pesquisas que relatam o envolvimento das grandes firmas de auditoria com o trabalho do IASB. As pesquisas destacam que a influência do grupo vai além do trabalho técnico do órgão (Hopwood, 1994), se espalha por toda estrutura do regulador internacional (Perry & Nölke, 2005), pela viabilidade financeira do mesmo (Botzem & Quack, 2009) e para alguns autores, até pela forma como as discussões são colocadas e no conteúdo das ideias consideradas aceitáveis pelo regulador (Burlaud & Colasse, 2011; Cooper & Robson, 2006), funcionando como uma espécie de ideologia compartilhada (Martinez-Diaz, 2005).

No entanto, a análise das cartas originadas do conjunto de reguladores anglo-americanos não demonstrou a existência de maior associação entre as preferências desse grupo e as decisões do regulador internacional. Porém, esse resultado deve ser avaliado com cautela, tendo em vista que a origem do processo e a motivação declarada pelo IASB para condução do projeto de elaboração da nova norma sobre reconhecimento de receitas terem suas raízes nas ideias do G4+1 e nas necessidades do representante dos Estados Unidos, o FASB, principal membro do grupo de reguladores anglo-americanos. Assim, novos testes devem ser feitos para confirmar esse resultado.

Por último, a premissa de que o sucesso do *lobbying* está associado com o impacto do lobista na viabilidade financeira e operacional do *board*, teve apenas uma de suas três hipóteses aceita: a hipótese de que contribuição financeira do respondente pode estar associada ao resultado do processo regulatório. Essa associação foi identificada apenas quando ocorre a divergência entre a opinião do respondente e a opinião do regulador. No entanto, tendo em vista o fato desse resultado ter sido confirmado apenas em uma das amostras, deve ser visto com cautela e requer a realização de estudos adicionais. As outras duas hipóteses foram rejeitadas. Tanto a participação do lobista no conselho consultivo do regulador, quanto o fato do mesmo ter representante de seu país no *board* do IASB, não foram considerados como elementos associados ao resultado do processo de elaboração de normas internacionais.

Assim, a aplicação da teoria dos grupos de interesses (Becker, 1983) para explicar o processo de regulação da contabilidade conduzido pelo IASB, em conjunto com os resultados apresentados nesta pesquisa, permitem derivar algumas conclusões: a regulação contábil produzida pelo normatizador internacional pode ser entendida como fruto da interação das pressões exercidas pelos seus diversos constituintes. Empresas preparadoras das demonstrações, profissionais contábeis, firmas de auditoria, acadêmicos, normatizadores nacionais, reguladores dos mercados de capitais e usuários, organizações nacionais e privadas de diversos países, são interessados que disputam os benefícios regulatórios produzidos pelas normas contábeis internacionais. Nesse processo interativo, tendo em vista as consequências econômicas das decisões regulatórias, é difícil para o regulador selecionar procedimentos contábeis que não gerem controvérsias e sejam baseados apenas em aspectos técnicos, sobretudo quando tratam de uma norma tão abrangente e importante como a norma sobre reconhecimento de receitas, que tem implicações em diversas atividades das empresas, tais como: pagamento de impostos, distribuição de dividendos, contratos de *covenants*, bônus e planos de incentivos de executivos e demais empregados, sistemas de informação e controles internos, modelos contratuais e práticas comerciais. A falta de um mandato legal para impor suas normas e a necessidade de construir legitimidade contribui para que o IASB funcione como um mediador de interesses, pressionado pelos diversos, e na maioria das vezes legítimos interesses. A escolha de um determinado tratamento contábil reflete, ao menos em parte, uma decisão onde os reguladores procuram gerenciar os conflitos, mas acabam por atender com maior atenção, as preferências daqueles que forem mais efetivos em convence-lo.

No entanto, os reguladores também têm interesses e são dotados de ideologias, conjunto de ideias, de visão de mundo, que podem assumir múltiplas dimensões não previamente determinadas (por exemplo, acreditam ou não na predominância do valor justo como elemento de mensuração do patrimônio, preferem ou não normas mais baseadas em regras ou em princípios). Assim, a regulação é resultado da junção dessas ideologias com os efeitos da pressão de interessados sobre os reguladores. Uma das maneiras de essa pressão ser exercida é por meio do fornecimento de informação relevante (que incluiu relatos sobre as consequências dos procedimentos propostos sobre o desempenho das organizações dos diversos ambientes em que esses procedimentos serão aplicados). Os interessados transmitem seu conhecimento específico sobre os assuntos a serem regulados e terão maior sucesso se, além de outros possíveis meios de apoio político e influência, conseguirem moldar a informação de maneira que seja consistente com a ideologia do regulador (Kothari et al., 2010). E é nesse sentido que fica evidente a possibilidade de maior influência dos preparadores e sobretudo das grandes firmas de auditoria. A análise da história e da estrutura do IASB, bem como um conjunto de pesquisas empíricas, são ricas no relato de evidências que confirmam os resultados da pesquisa e reforçam a cumplicidade ideológica existente entre as firmas de auditoria e o regulador internacional. Essa cumplicidade facilita a associação entre as ideias das entidades e consequentemente implicam na maior influência das grandes firmas de auditoria junto ao regulador internacional.

Destaca-se como contraponto às hipóteses desta pesquisa os constantes esforços empreendidos pelo IASB para rever o seu processo regulatório, seja ampliando as suas instâncias de consulta pública, com a inclusão de mesas redondas e outras atividades de *outreach* em diversos países e não só nos europeus ou norte-americanos, seja aumentando a representatividade dos interessados na composição de seus órgãos deliberativos e de supervisão, como: a recente inclusão de quotas geográficas para a composição do *board* do IASB e do Conselho de Curadores; a criação do *Monitoring Board* para supervisionar o trabalho dos curadores da IFRS Foundation; o estabelecimento de diversos grupos de estudo e fóruns específicos para congregar usuários e preparadores, reguladores e especialistas com a participação de interessados de todo o mundo e não só dos países tradicionalmente ligados ao órgão, como o *Emerging Economies Group* - EEG, criado para reforçar a influência das economias emergentes no processo de desenvolvimento das IFRS e apontar questões específicas desses países para o IASB por meio de um mecanismo de comunicação regular e; o *Accounting Standards Advisory Forum* – ASAF grupo consultivo composto por reguladores nacionais de contabilidade e organismos regionais

de reguladores que prestam assessoria técnica e *feedback* para o IASB sobre os principais projetos desenvolvidos pelo regulador internacional. Esses acontecimentos, ocorridos nos últimos 5 anos, podem interferir no histórico equilíbrio de forças dentro do órgão e contribuir para a redução do peso dos aspectos destacados nas hipóteses apresentadas nesta pesquisa.

Assim, apesar da validade dos resultados encontrados e da identificação da associação entre as características específicas de participantes do processo regulatório do IASB e as decisões tomadas pelo regulador internacional, a presente pesquisa tratou apenas de uma única norma, para a qual utilizou-se da interpretação do pesquisador na análise das respostas dadas pelos emitentes das cartas de comentários relativas ao seu processo de elaboração. Adicionalmente, a literatura retrata que existem outros métodos de *lobbying* (Georgiou, 2004; Sutton, 1984), que podem ser considerados mais efetivos do que o uso de cartas de comentários (Cooper & Robson, 2006) e que não foram considerados nesta pesquisa. Esses fatos implicam que os achados da pesquisa devem ser analisados considerando essas limitações.

REFERÊNCIAS

- AFEP Association Française des Entreprises Privées. (2010). Comment Letter No. 278. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100
- Akerlof, G. (1970). The market for“ lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.
- Albin Randall e Bennett Certified Public Accountants. (2011). Comment Letter No. 256. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100
- Allen, A., & Ramanna, K. (2013). Towards an understanding of the role of standard setters in standard setting. *Journal of Accounting and Economics*, 55(1), 66–90. doi:10.1016/j.jacceco.2012.05.003
- Allen, A., Ramanna, K., & Roychowdhury, S. (2012). The Auditing Oligopoly and Lobbying on Accounting Standards. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.2187947
- American Accounting Association. (2011). Comment Letter No. 449. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100
- Ang, N., Sidhu, B. K., & Gallery, N. (2000). The Incentives of Australian Public Companies Lobbying Against Proposed Superannuation Accounting Standards. *Abacus*, 36(1), 40–70. doi:10.1111/1467-6281.00053

- Arnold, P. J. (2012). Accounting , Organizations and Society The political economy of financial harmonization : The East Asian financial crisis and the rise of international accounting standards. *Accounting, Organizations and Society*, 37(6), 361–381. doi:10.1016/j.aos.2012.05.001
- BACEN, B. C. do B. (2006). Comunicado nº 14.259 de 10 de março de 2006: Comunica procedimentos para a convergência das normas de contabilidade e auditoria aplicáveis a instituições financeiras, com as normas internacionais do IASB e IFAC. Banco Central do Brasil.
- Baldwin, R., & Cave, M. (1999). *Understanding Regulation: Theory, Strategy and Practice*. New York, NY: Oxford University Press.
- Barth, M. E. (2006). Research, Standard Setting, and Global Financial Reporting. *Foundations and Trends® in Accounting*, 1(2), 71–165. doi:10.1561/14000000002
- Becker, G. (1983). A theory of competition among pressure groups for political influence. *The Quarterly Journal of Economics*, 98(3), 371–400. Retrieved from <http://qje.oxfordjournals.org/content/98/3/371.short>
- Bentley, A. F. (1908). *The Process of Government; a Study of Social Pressures* (p. 501). University of Chicago Press.
- Bloomberg. (2008). Global Accounting Standards? Not So Fast. *Bloomberg Business Week*. Retrieved from <http://www.businessweek.com/stories/2008-11-13/global-accounting-standards-not-so-fastbusinessweek-business-news-stock-market-and-financial-advice>
- Botzem, S. (2012). *The Politics of Accounting Regulation: Organizing Transnational Standard Setting in Financial Reporting* (p. 232). Edward Elgar Pub.
- Botzem, S., & Quack, S. (2009). (No) Limits to Anglo-American accounting? Reconstructing the history of the International Accounting Standards Committee: A review article. *Accounting, Organizations and Society*, 34(8), 988–998. doi:10.1016/j.aos.2009.07.001
- Brown, P. . (1981). A descriptive analysis of select input bases of the Financial Accounting Standards Board. *Journal of Accounting Research*, 19(1), 232–247.

- Burlaud, A., & Colasse, B. (2011). International Accounting Standardisation: Is Politics Back? *Accounting in Europe*, 8(1), 23–47. doi:10.1080/17449480.2011.574412
- Bushman, R., & Landsman, W. R. (2010). The pros and cons of regulating corporate reporting: A critical review of the arguments. *Accounting and Business Research*, 40(3), 259–273. doi:10.1080/00014788.2010.9663400
- BusinessEurope. (2011). Comment Letter No. 395. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100
- Büthe, T., & Mattli, W. (2011). *The New Global Rulers: The Privatization of Regulation in the World Economy* (p. 320). Princeton University Press.
- Cairns, D. (1997). The future shape of harmonization: a reply. *European Accounting Review*, 6(2), 305–348. doi:10.1080/713764722
- Cameron, A. C., & Trivedi, P. K. (2010). *Microeconometrics using stata* (Rivised Ed., p. 706). Stata Press.
- Camfferman, K., & Zeff, S. A. (2006). *Financial Reporting and Global Capital Markets: A History of the International Accounting Standards Committee 1973–2000* (p. 676). Oxford: Oxford University Press.
- Camfferman, K., & Zeff, S. a. (2011). Comment on “A political economy of accounting standard setting.” *Journal of Management & Governance*, 15(2), 297–304. doi:10.1007/s10997-011-9169-2
- Cardoso, R. L. (2005). *Regulação econômica e escolhas de práticas contábeis: evidências no mercado de saúde suplementar brasileiro*. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP: Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. Universidade de São Paulo.
- Carmo, C. H. S. do, Mussoi, A., & Carvalho, L. N. G. de. (2011). A influência dos grupos de interesse no processo de normatização contábil internacional: o caso do discussion paper sobre leasing. São Paulo.

- Carmo, C. H. S. do, Ribeiro, A. M., & Carvalho, L. N. G. de. (2011). Convergência de fato ou de direito? A influência do sistema jurídico na aceitação das normas internacionais para pequenas e médias empresas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 22(57), 242–262.
- Carmo, C. H. S. do, Ribeiro, A. M., Carvalho, L. N. G. de, & Sasso, R. D. C. (2012). *Regulação Contábil Internacional, Interesse Público Ou Grupos De Interesse? Um Teste Empírico*. Rio de Janeiro.
- Carvalho, L. N. G., & Carmo, C. H. S. do. (2012). Reconhecimento Contábil de Receitas. In R. Q. Mosquera & A. B. Lopes (Eds.), *Controvérsias Jurídico-Contábeis Aproximações e Distanciamentos* (3º Volume.). São Paulo.
- CBI Confederation of British Industry. (2009). Comment Letter No. 219. *Comment Letters on Discussion Paper: Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100
- CFO. (2008). “Spineless?” UK Pressure Targets Fair Value Weakening. *CFO.com US*. Retrieved from <http://ww2.cfo.com/accounting-tax/2008/11/spineless-uk-pressure-targets-fair-value-weakening/>
- Coombes, R. J., & Stokes, D. J. (1985). Standard-Setters’ Responsiveness to Submissions on Exposure Drafts: Australian Evidence. *Australian Journal of Management*, 10(2), 31–45. doi:10.1177/031289628501000202
- Cooper, D. J., & Robson, K. (2006). Accounting, professions and regulation: Locating the sites of professionalization. *Accounting, Organizations and Society*, 31(4-5), 415–444. doi:10.1016/j.aos.2006.03.003
- Cortese, C. L., Irvine, H. J., & Kaidonis, M. A. (2010). Powerful players: How constituents captured the setting of IFRS 6, an accounting standard for the extractive industries. *Accounting Forum*, 34(2), 76–88.

- CVM, C. de V. M. (2007). Instrução CVM nº 457, de 13 de julho de 2007: Dispõe sobre a elaboração e divulgação das demonstrações financeiras consolidadas, com base no padrão internacional emitido pelo IASB. CVM.
- Dal Bo, E. (2006). Regulatory Capture: A Review. *Oxford Review of Economic Policy*, 22(2), 203–225. doi:10.1093/oxrep/grj013
- Danjou, P., & Walton, P. (2012). The Legitimacy of the IASB. *Accounting in Europe*, 9(1), 1–15. doi:10.1080/17449480.2012.664396
- DDI International Inc. (2010). Comment Letter No. 502. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100
- Dhaliwal, D. S. (1982). Some economic Determinants of Management Lobbying for Alternative Methods of Accounting: evidence from the accounting for interest costs issue, 2(March 1981).
- DIA Danish Insurance Association. (2009). Comment Letter No. 114. *Comment Letters on Discussion Paper: Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100
- DPR Construction. (2011). Comment Letter No. 156. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100
- Durocher, S., Fortin, A., & Côté, L. (2007). Users' participation in the accounting standard-setting process: A theory-building study. *Accounting, Organizations and Society*, 32(1-2), 29–59. doi:10.1016/j.aos.2006.03.004
- Elford Construction. (2011). Comment Letter No. 627. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from

http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100

European Accounting Association. (2008). Comment Letter No. 170. *Comment Letters on Discussion Paper: Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100

European Insurance CFO Forum. (2009). Comment Letter No. 112. *Comment Letters on Discussion Paper: Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100

FASB, F. A. S. B. (2013). Facts About FASB. *Fasb home: About Us*. Retrieved July 31, 2013, from <http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1176154526495>

Fávero, L. P., Belfiore, P., Silvia, F. L. da, & Chan, B. L. (2009). *Análise de Dados: modelagem multivariada para tomada de decisões* (p. 647). Rio de Janeiro: Elsevier.

Fávero, L. P., Belfiore, P., Takamatsu, R. T., & Suzart, J. (2014). *Metodos quantitativos com Stata* (p. 248). Rio de Janeiro: Elsevier.

Fiani, R. (1998). Teoria da Regulação Econômica: Estado Atual e Perspectivas Futuras. Retrieved from http://www.ie.ufrj.br/grc/pdfs/teoria_da_regulacao_economica.pdf

Fiechter, P. (2011). Reclassification of Financial Assets under IAS 39: Impact on European Banks' Financial Statements. *Accounting in Europe*, 8(1), 49–67. doi:10.1080/17449480.2011.574409

Fogarty, T. J., Hussein, M. E. A., & Ketz, J. E. (1994). Political Aspects of Financial Accounting Standard Setting in the USA. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 7(4), 24–46. doi:10.1108/09513579410069830

- Francis, J. R. (1987). Lobbying against proposed accounting standards: The case of employers' pension accounting. *Journal of Accounting and Public Policy*, 6(1), 35–57. doi:10.1016/0278-4254(87)90004-4
- G20. (2008). Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy (November 15, 2008). *Ministry of Foreign Affairs of Japan*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.mofa.go.jp/policy/economy/g20_summit/2008/declaration.pdf
- G20. (2009). London Summit – Leaders' Statement (2 April 2009). *International Monetary Fund*. Retrieved July 30, 2013, from http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2009/pdf/g20_040209.pdf
- G4+1. (2001). G4+1 communiqué: january 2001. *Work plan for IFRSs - Revenue Recognition*. Retrieved July 31, 2013, from <http://www.iasplus.com/en/binary/resource/g4final.pdf>
- G7, G. of S. (1999). Strengthening the International Financial Architecture - Report of G7 Finance Ministers to the Koln Economic Summit - Cologne, 18-20 june. *Ministry of Foreign Affairs of Japan*. Retrieved July 31, 2013, from <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/summit/1999/g7econo.html>
- Georgiou, G. (2004). Corporate Lobbying on Accounting Standards: Methods, Timing and Perceived Effectiveness. *Abacus*, 40(2), 219–237. doi:10.1111/j.1467-6281.2004.00152.x
- Georgiou, G. (2010). The IASB standard-setting process : Participation and perceptions of financial statement users, 42, 103–118. doi:10.1016/j.bar.2010.02.003
- Georgiou, G., & Roberts, C. B. (2004). Corporate lobbying in the UK : an analysis of attitudes towards the ASB ' s 1995 deferred taxation proposals, 36, 441–453. doi:10.1016/j.bar.2004.06.006
- Giner, B., & Arce, M. (2012). Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments. *European Accounting Review*, 21(4), 655–691. doi:10.1080/09638180.2012.701796
- Gujarati, D. (2006). *Econometria Básica* (p. 812). Rio de Janeiro: Elsevier.

- Hail, L., & Leuz, C. (2006). International Differences in the Cost of Equity Capital: Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter? *Journal of Accounting Research*, 44(3), 485–531. doi:10.1111/j.1475-679X.2006.00209.x
- Hansen, T. B. (2010). Lobbying of the International Accounting Standards Board: An Empirical Investigation. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.1081413
- Hansen, T. B. (2011). Lobbying of the IASB: An Empirical Investigation. *Journal of International Accounting Research*, 10(2), 57–75. doi:10.2308/jiar-10078
- Haring jr., J. R. (1979). Accounting Rules and “The Accounting Establishment.” *Journal of Business*, 52(4), 507–519.
- Hopwood, A. G. (1994). Some reflections on “The harmonization of accounting within the EU.” *European Accounting Review*, 3(2), 241–254. doi:10.1080/09638189400000020
- Houaiss, A. (2009). *Dicionário Houaiss da língua portuguesa* (p. 1986). Objetiva.
- Humphrey, C., Loft, A., & Woods, M. (2009). The global audit profession and the international financial architecture: Understanding regulatory relationships at a time of financial crisis. *Accounting, Organizations and Society*, 34(6-7), 810–825. doi:10.1016/j.aos.2009.06.003
- Hussein, M. E., & Ketzi, J. E. (1991). Accounting standards-setting in the US: an analysis of power and social exchange. *Journal of Accounting and Public Policy*, 59–81.
- IASB, I. A. S. B. (2008). *Discussion Paper: Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers* (p. 118). International Accounting Standard Committee Foundation. Retrieved from http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Discussion-Paper/Documents/DP_PreliminaryViewsRevenueRecognition1208.pdf
- IASB, I. A. S. B. (2010a). *Basis for Conclusions Exposure Draft ED/2010/6: Revenue from Contracts with Customers* (p. 149). London: International Accounting Standard Committee Foundation.
- IASB, I. A. S. B. (2010b). *Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers* (p. 90). London: International Accounting Standard Committee Foundation.

Retrieved from <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/ed0610/Documents/EDRevRecogSt0610.pdf>

IASB, I. A. S. B. (2011a). *Basis for Conclusions Exposure Draft ED/2011/6: a revision of ED/2010/6 Revenue from Contracts with Customers* (p. 149). London: IFRS Foundation. Retrieved from http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/EDNov11/Documents/RevRec_EDII_BC.pdf

IASB, I. A. S. B. (2011b). *Exposure Draft (ED/2011/6): a revision of ED/2010/6 Revenue from Contracts with Customers* (p. 89). London: IFRS Foundation. Retrieved from http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/EDNov11/Documents/RevRec_EDII_Standard.pdf

IASPLUS. (2013). Use of IFRS by jurisdiction. *Deloitte*. Retrieved July 31, 2013, from <http://www.iasplus.com/en/resources/ifrs-topics/use-of-ifrs>

IFRS Foundation. (2011). *Annual Report 2010: financial reporting for the world's interconnected financial markets* (p. 77). Retrieved from <http://www.ifrs.org/The-organisation/Governance-and-accountability/Annual-reports/Pages/2010Annual-Report.aspx>

IFRS Foundation. (2012a). *Annual Report 2011: 100+ countries, 46 translations, one financial reporting language* (p. 88). Retrieved from <http://www.ifrs.org/The-organisation/Governance-and-accountability/Annual-reports/Pages/2011AnnualReport.aspx>

IFRS Foundation. (2012b). *IFRSs as the Global Standards: Setting a Strategy for the Foundation's Second Decade - Report of the IFRS Foundation Trustees' Strategy Review 2011* (pp. 1–24). London. Retrieved from <http://www.ifrs.org/The-organisation/Governance-and-accountability/Strategy-Review/Documents/TrusteesStrategyReviewFeb2012.pdf>

IFRS Foundation. (2012c). Preface to International Financial Reporting Standards. In *International Financial Reporting Standards® as issued at 1 January 2012 - Part A* (2012th ed., pp. 15–20). IFRS Foundation.

- IFRS Foundation. (2012d). Proposal to Establish an Accounting Standards Advisory Forum. IFRS Foundation.
- IFRS Foundation. (2013a). *Annual Report 2012: a new chapter in global financial reporting* (p. 56). Retrieved from <http://www.ifrs.org/The-organisation/Governance-and-accountability/Annual-reports/Pages/2012-Annual-Report.aspx>
- IFRS Foundation. (2013b). *Constitution - January 2013* (p. 17). Retrieved from <http://www.ifrs.org/The-organisation/Governance-and-accountability/Constitution/Pages/Constitution.aspx>
- IFRS Foundation. (2013c). IASB advisory bodies. *IFRS Foundation and IASB*. Retrieved December 10, 2013, from http://www.ifrs.org/The-organisation/Advisory-bodies/Pages/About_advisory_bodies.aspx
- IFRS Foundation. (2013d). Quem somos e o que fazemos. *Who We Are and What We Do document*. Retrieved from <http://www.ifrs.org/The-organisation/Pages/Who-we-are.aspx>
- IMF, I. M. F. (2008). *World Economic and Financial Surveys: housing and the business cycle (april, 2008)*. Retrieved from www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/pdf/text.pdf
- Inanga, E., & Schneider, W. (2005). The failure of accounting research to improve accounting practice: a problem of theory and lack of communication. *Critical Perspectives on Accounting*, 16, 227–248. doi:10.1016/S1045-2354(03)00073-X
- Jarolim, N., & Öppinger, C. (2012). Fair Value Accounting in Times of Financial Crisis. *ACRN Journal of Finance and Risk Perspectives*, 1(1), 67–90.
- Jorissen, A., Lybaert, N., Orens, R., & Van Der Tas, L. (2012). Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis. *European Accounting Review*, 21(4), 693–729. doi:10.1080/09638180.2010.522775
- Jorissen, A., Lybaert, N., & Van de Poel, K. (2006). Lobbying Towards a Global Standard-Setter, Do National Characteristics Matter? An Analysis of the Comment Letters Written to the IASB. In G. Gregoriou & M. Gaber (Eds.), *International Accounting: standards, regulations, and Financial Reporting* (p. 616). Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann.

- Kenny, S. Y., & Larson, R. K. (1993). Lobbying behaviour and the development of international accounting standards. *European Accounting Review*, 2(3), 531–554. doi:10.1080/096381893000000050
- Königsgruber, R. (2009). A political economy of accounting standard setting. *Journal of Management & Governance*, 14(4), 277–295. doi:10.1007/s10997-009-9101-1
- Königsgruber, R., & Windisch, D. (2012). Does European Union policy making explain accounting choices? An empirical analysis of the effects of investigations by the Directorate General for Competition on accounting choices. *Journal of Management & Governance*. doi:10.1007/s10997-012-9242-5
- Kothari, S. P., Ramanna, K., & Skinner, D. J. (2010). Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2), 246–286.
- Kwok, W. C. C., & Sharp, D. (2005). Power and international accounting standard setting: Evidence from segment reporting and intangible assets projects. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 18(1), 74–99. doi:10.1108/09513570510584665
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2006). What Works in Securities Laws? *The Journal of Finance*, 61(1), 1–32. doi:10.1111/j.1540-6261.2006.00828.x
- Larson, R. K. (1997). Corporate Lobbying of the International Accounting Standards Committee. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 8(3), 175–203. doi:10.1111/1467-646X.00024
- Leftwich, R. (1980). Market failure fallacies and accounting information. *Journal of Accounting and Economics*, 2(3), 193–211. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165410180900026>
- Leuz, C., & Wysocki, P. D. (2008). Economic Consequences of Financial Reporting and Disclosure Regulation: A Review and Suggestions for Future Research. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.1105398
- Lindahl, F. W. (1987). Accounting standards and Olson's theory of collective action. *Journal of Accounting and Public Policy*, 6(1), 59–72. doi:10.1016/0278-4254(87)90005-6

- Lodi, J. B. (1986). *Lobby: os grupos de pressão* (p. 170). São Paulo: Livraria Pioneira Editora.
- Lukes, S. (2005). *Power: A Radical View* (2nd ed., p. 201). Palgrave Macmillan.
- MacArthur, J. B. (1988a). An Analysis of the Content of Corporate Submissions on Proposed Accounting Standards in the UK. *Accounting and Business Research*, 18(71), 213–226. doi:10.1080/00014788.1988.9729368
- MacArthur, J. B. (1988b). Some Implications of Auditor and Client Lobbying Activities: A Comparative Analysis. *Accounting and Business Research*, 19(73), 56–64. doi:10.1080/00014788.1988.9728836
- Mancuso, W. P. (2007). *O lobby da indústria no Congresso Nacional: empresariado e política no Brasil contemporâneo* (p. 228). São Paulo: Edusp.
- Maroco, J. (2007). *Análise estatística com utilização do SPSS* (p. 822). Lisboa: Silabo.
- Martinez-Diaz, L. (2005). Strategic Experts and Improvising Regulators: Explaining the IASC's Rise to Global Influence, 1973-2001. *Business and Politics*, 7(3). doi:10.2202/1469-3569.1135
- Mattli, W., & Büthe, T. (2005). Global Private Governance: Lessons from a National Model of Setting Standards in Accounting. *Law and Contemporary Problems*, 68(3/4), 225–262.
- McKee, A. J., Williams, P., & Frazier, K. (1991). A case study of accounting firm lobbying: advice or consent. ... *Perspectives on Accounting*, (December 1990).
- McLeay, S., Ordelheide, D., & Young, S. (2000). Constituent lobbying and its impact on the development of financial reporting regulations: evidence from Germany. *Accounting, Organizations and Society*, 25(1), 79–98.
- Monteiro, E. M. (2007). *Teoria de Grupos de Pressão e Uso Político do Setor Elétrico Brasileiro*. Programa Interunidades de Pós- Graduação em Energia da Universidade de São Paulo (Instituto de Eletrotécnica e Energia, Escola Politécnica, Instituto de Física e Faculdade de Economia e Administração). Universidade de São Paulo - USP.

- NAMIC Nacional Association of Mutual Insurance Companies. (2009). Comment Letter No. 136. *Comment Letters on Discussion Paper: Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100
- Noll, R. G. (1989). Economic perspectives on the politics of regulation. In R. Schmalensee & R. Willig (Eds.), *Handbook of Industrial Organization* (Vol. 2, pp. 1253–1287). Elsevier.
- Oliveira, N. A. L. de, Junior, J. V. da C., & Silva, A. H. C. e. (2013). Regulação contábil no Brasil: uma análise dos processos de audiência pública do comitê de pronunciamentos contábeis (CPC) nos anos de 2007 a 2011. *Advances in Scientific and Applied Accounting*. Retrieved from <http://asaaccounting.info/asaa/article/view/128>
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action* (p. 176). Cambridge: Harvard University Press.
- Orange S.A. (2010). Comment Letter No. 387. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100
- Orens, R., Jorissen, A., Lybaert, N., & Van Der Tas, L. (2011). Corporate Lobbying in Private Accounting Standard Setting: Does the IASB have to Reckon with National Differences? *Accounting in Europe*, 8(2), 211–234. doi:10.1080/17449480.2011.621672
- Peltzman, S. (1976). Toward a More General Theory of Regulation. *Journal of Law and Economics*, 19(2), 211–40.
- Peltzman, S. (1989). The economic theory of regulation after a decade of deregulation. *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, 2(August), 1–59.
- Pepsico. (2010). Comment Letter No. 544. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1660-100

- Perry, J., & Nölke, A. (2005). International Accounting Standard Setting: A Network Approach. *Business and Politics*, 7(3). doi:10.2202/1469-3569.1136
- Pigou, A. C. (1932). *The economics of welfare* (p. 837). Macmillan.
- Posner, R. A. (1974). Theories of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics*, 5(2), 335–358.
- Puro, M. (1984). Audit Firm Lobbying Before the Financial Accounting Standards Board: An Empirical Study. *Journal of Accounting Research*, 22(2), 624. doi:10.2307/2490668
- Rahman, A. R., Ng, L. W., & Tower, G. D. (1994). Public Choice and Accounting Standard Setting in New Zealand: An Exploratory Study. *Abacus*, 30(1), 98–117. doi:10.1111/j.1467-6281.1994.tb00345.x
- Ramanna, K. (2008). The implications of unverifiable fair-value accounting: Evidence from the political economy of goodwill accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2), 253–281.
- Santos, O. M. dos. (2012). *Lobbying na regulação contábil e qualidade da informação: evidências do setor petrolífero*. Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo.
- Scott, W. R. (2009). *Financial Accounting Theory* (5th ed., p. 560). Prentice Hall.
- SEC, U. S. S. and E. C. (2007). Acceptance from Foreign Private Issuers of Financial Statements Prepared in Accordance with International Financial Reporting Standards without Reconciliation to U.S. GAAP. *International Series Release n. 1306*. Retrieved July 31, 2013, from <http://www.sec.gov/rules/final/2007/33-8879.pdf>
- SEC, U. S. S. and E. C. (2012). Work Plan for the Consideration of Incorporating International Financial Reporting Standards into the Financial Reporting System for U . S . Issuers Final Staff Report. Retrieved July 31, 2013, from <http://www.sec.gov/spotlight/globalaccountingstandards/ifrs-work-plan-final-report.pdf>
- Shleifer, A. (2005). Understanding Regulation. *European Financial Management*, 11(4), 439–451. doi:10.1111/j.1354-7798.2005.00291.x

- Shortridge, R. T., & Smith, P. A. (2009). Understanding the changes in accounting thought. *Research in Accounting Regulation*, 21(1), 11–18.
- Solomons, D. (1978). The politicization of accounting. *Journal of Accountancy*, (5), 65–72.
- Spulber, D. F. (1989). *Regulation and Markets*. MIT Press Books (Vol. 1). The MIT Press. Retrieved from <http://ideas.repec.org/b/mtp/titles/0262192756.html>
- Stenka, R., & Taylor, P. (2010). Setting UK standards on the concept of control: An analysis of lobbying behaviour. *Accounting and Business Research*, 40(2), 109–130. doi:10.1080/00014788.2010.9663387
- Stigler, G. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3–21.
- Stiglitz, J. E. (2010). Government Failure vs. Market Failure: principles of regulation. In E. J. Balleisen & D. Moss (Eds.), *Government and Markets: toward a new theory of regulation* (pp. 13–51). Cambridge: Cambridge University Press.
- Stone, A. (1982). *Regulation and its alternatives* (p. 290). Congressional Quarterly Press.
- Street, D. L., & Shaughnessy, K. a. (1998a). The evolution of the G4 + 1 and its impact on international harmonization of accounting standards. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 7(2), 131–161. doi:10.1016/S1061-9518(98)90011-8
- Street, D. L., & Shaughnessy, K. A. (1998b). The quest for international accounting harmonization: A review of the standard setting agendas of the IASC, US, UK, Canada, and Australia, 1973–1997. *The International Journal of Accounting*, 33(2), 179–209.
- Su, Y., & Guo, X. (2006). An Analysis of Globalization of Accounting Standards based on Game Theory. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 2(10), 15–22.
- Sutton, T. (1984). Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: a Downsian analysis. *Accounting, Organizations and Society*.
- Swedish Financial Reporting Board. (2010). Comment Letter No. 940. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31,

2013, from
http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100

Szuster, F. R. (2011). *Uma análise do valor social considerado pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis à luz da Teoria Tridimensional do Direito*. Fundação Getúlio Vargas.

Tandy, P. R., & Wilburn, N. L. (1996). The Academic Community's Participation in Standard Setting: Submission of Comment Letters on SFAS Nos. 1-117. *Accounting Horizons*, 10(3), 92–111.

Tessera. (2010). Comment Letter No. 198. *Comment Letters on Exposure draft (ED/2010/6): Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved July 31, 2013, from http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100

Thomas, C. S. (2004). *Research guide to U.S. and international interest groups* (p. 523). Westport: Praeger.

Tutticci, I., Dunstan, K., & Holmes, S. (1994). Respondent Lobbying in the Australian Accounting Standard-setting Process: ED49 – A Case Study. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 7(2), 86–104. doi:10.1108/09513579410058201

Van Hulle, K. (2005). From Accounting Directives to International Accounting Standards. In C. Leuz, D. Pfaff, & A. G. Hopwood (Eds.), *The economics and politics of accounting: international perspectives on research trends, policy, and practice* (pp. 349–375).

Van Lent, L. (1997). Pressure and Politics in Financial Accounting Regulation: The Case of the Financial Conglomerates in the Netherlands. *Abacus*, 33(1), 88–114. doi:10.1111/1467-6281.00005

Viscusi, W. K., Harrington, J. E., & Vernon, J. M. (2005). *Economics of Regulation and Antitrust, 4th Edition*. MIT Press Books (Vol. 1). The MIT Press.

- Watts, R. L. (1977). Corporate Financial Statements, A Product of the Market and Political Processes. *Australian Journal of Management*, 2(1), 53–75. doi:10.1177/031289627700200104
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1981). Auditors and the determination of accounting standards. University of Rochester - Graduate School of Management. Working Paper N. GPB 78-06.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory* (p. 388). New Jersey: Prentice-Hall Inc.
- Yu, X. (2006). *Lobbying Activity on International Accounting Standard : An examination of lobbying behaviour on macro hedging treatment By Xiang Yu A dissertation presented in part consideration for the degree of MA in Finance and Investment*. Retrieved from <http://eprints.nottingham.ac.uk/358/1/chrisdissertation.pdf>
- Zeff, S. A. (2002). Political Lobbying on Proposed Standards : A Challenge to the IASB. *Accounting Horizons*, 16(1), 43–54.
- Zeff, S. A. (2012a). Political lobbying on accounting standards—US, UK and international experience. In C. Nobes & R. B. Parker (Eds.), *Comparative International Accounting* (12th ed., p. 624). London: Prentice Hall.
- Zeff, S. A. (2012b). The Evolution of the IASC into the IASB, and the Challenges it Faces. *The Accounting Review*, 87(3), 807–837. doi:10.2308/accr-50130
- Zerk, J. A. (2006). *Multinationals and Corporate Social Responsibility: Limitations and Opportunities in International Law*. Cambridge Studies in International and Comparative Law (p. 368). Cambridge University Press.

ANEXOS

ANEXO 1 – Membros do IFRS Advisory Council em 31 de dezembro de 2011

ANEXO 2 – Amostra de cartas enviadas por *stakeholders* da indústria da construção dos Estados Unidos com conteúdo substancialmente idêntico

ANEXO 1 – Membros do IFRS Advisory Council em 31 de dezembro de 2011

Members of the IFRS Advisory Council

At 31 December 2011

CHAIRMAN		VICE-CHAIRMEN
Paul Cherry Consultant, Canada		Charles Macek Non-Executive Director, Wesfarmers; former Director of Telstra
		Patrice Marteau Chairman, ACTEO; Chairman, Accounting Committee, Business Europe
Represented body	Represented by	Occupation
Accounting Standards Council (Singapore)	Gerard Ee	Chairman, National Kidney Foundation
Associated Chambers of Commerce of India	Narendra Sarda	Chairman, Deloitte Haskins Sells & Affiliates, India
Banking, Finance and Insurance Commission	Michel Colinet	Head of Governance, Accounting and Auditing, National Bank of Belgium
Basel Committee on Banking Supervision	Sylvie Matherat	Deputy Director General, Directorate General Operations, Banque de France
BDO International	Andrew J Buchanan	Global Head of IFRS
Brazilian Association of Listed Companies (ABRASCA)	Geraldo Toffanello	Accounting Director, Gerdau Group
CFA Institute	Sandra Peters	Head, Financial Reporting Policy Group
Corporate Reporting Users' Forum (International)	Norbert Barth	Executive Director, Head of European Chemical Research, WestLB
Council of Institutional Investors	Jeff Mahoney	General Counsel
Deloitte	Joel Osnoss	Global Leader, IFRS Clients and Markets
Ernst & Young	Leo van der Tas	Global Technical Director, IFRS
European Central Bank	Panagiotis Strouzas	Head of Financial Services Policy Division
European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG)	Françoise Flores	EFRAG Chairman

European Insurance and Reinsurance Federation (CEA)	Jacques Le Douit	Accounting Research and Development Director, AXA
European Issuers/European Round Table of Industrialists	Christoph Hütten	Senior Vice President and Chief Accounting Officer, SAP AG
European Securities and Markets Authority (ESMA)	Richard Thorpe	Head of Accounting, Audit and Regulatory Reporting Policy, FSA
Fédération Internationale des Experts-Comptables Francophones	Benoît Atangana Onana	Senior Partner and General Manager, African Consulting Enterprise
Financial Executives International (Canada)	Karyn Brooks	Senior Vice President and Controller, Bell Canada Enterprises
Financial Executives International (FEI)	Jamie Miller	Vice President and Controller, General Electric Company
Grant Thornton	April Mackenzie	Global Head of Governance and Public Policy
Represented body	Represented by	Occupation
Group of 100 (Australia)	Judith Downes	G100 Executive
Group of European national standard-setters (France, Germany, Italy and the UK)	Representation rotates annually among the Group. Jérôme Haas, France (for 2011)	President, Autorité des Normes Comptables (France)
Group of North American Insurance Enterprises	Jerry de St Paer	Executive Chairman
Hong Kong Institute of Certified Public Accountants	PM Kam	Chief Executive Officer, Financial Reporting Council
Institute of International Finance	Will Widdowson	CFO Wealth Management & Swiss Bank, UBS AG
International Actuarial Association	Francis Ruygt	Chief Risk Officer, ING Insurance Benelux
International Association for Accounting Education and Research (IAAER)	Holly A Skaife	Professor of Accounting, Wisconsin School of Business
International Corporate Governance Network	Gerben Everts	Compliance Officer, APG Investments

International Federation of Accountants (IFAC)	Jim Sylph	Executive Director, Professional Standards and External Relations
International Monetary Fund (IMF)	Kenneth Sullivan	Senior Financial Sector Expert
International Organization of Securities Commissions (IOSCO) – developed economies (shared membership)	Thomas Blöink	Head of Accounting Law and Auditing Law, Federal Ministry of Justice of Germany
	Patrick Parent	Executive Director Corporate Accounting and Audit, Autorité des Marchés Financiers
International Organization of Securities Commissions (IOSCO) - emerging economies	Alexsandro Broedel Lopes	Comissioner, Securities and Exchange Commission of Brazil
Investment Company Institute	Donald J. Boteler	Vice President, Operations
Investment Management Association	Liz Murrall	Director of Corporate Governance and Reporting
Investors' Technical Advisory Committee (USA)	Neri Bukspan	Executive Managing Director and Chief Quality Officer, Standard & Poor's
Korean Accounting Standards Board	Chanhong Kim	Vice Chairman
KPMG	Mark Vaessen	Global IFRS network leader
Ministry of Finance (China)	Liu Yuting	Director General of Accounting Regulatory Dept, MoF China, member of CASC
Nippon Keidanren (Japan)	Shozo Yoneya	Corporate auditor, Itochu Corporation
PricewaterhouseCoopers	John Hitchins	Global Chief Accountant
Securities Analysts Association of Japan	Sei-Ichi Kaneko	Executive Vice-President
South Africa Accounting Practices Board	Moses Kgosana	Chairman
South Asian Federation of Accountants	Reyaz Mihular	Chairman, Accounting and Auditing Standards Committee
World Bank	Simon Bradbury	Head of Accounting Policy

OBSERVER ORGANISATIONS

European Commission

Japan Financial Services Agency

US Securities and Exchange Commission

Figura - Membros do Advisory Council

Fonte: IFRS Foundation, 2012c

ANEXO 2– Amostra de cartas enviadas por *stakeholders* da indústria da construção dos Estados Unidos com conteúdo substancialmente idêntico

1820-100
Comment Letter No. 646-659

CPAs • Business Consultants

October 19, 2010

Financial Accounting Standards Board

401 Merritt 7
PO Box 5116
Norwalk CT 06856-5116
Attn: Technical Director – File Reference No. 1820-100
(Via U.S. Mail and Electronic Mail)

Re: Comments on the FASB and IASB's Exposure Draft on Revenue Recognition from Contracts with Customers

As an auditor serving the construction industry I am extremely interested in the Boards project on revenue recognition and it is our desire to ensure that high-quality accounting for the construction industry is maintained.

I have significant concerns over how the new standard may be applied to our clients and our industry. The current guidance in the Exposure Draft for recognizing revenue at the "performance obligation" level presents significant challenges for our clients and carries the very real risk of adverse economic effects on our industry stemming from an inferior method of revenue recognition. The inherent subjectivity of the prescribed process for identifying and allocating revenue to performance obligations will lead to less consistency and transparency in the financial reporting process in the industry. The inherent subjectivity also opens the door to financial engineering and outright manipulation. There are significant concerns in the surety community about any approach that diminishes consistency and increases subjectivity. As a result, surety credit will become marginally more difficult to obtain in the future in order to offset the risks associated with inferior accounting rules.

I believe the reason that the Boards are hearing negative feedback from the construction has to do with the fact that the proposed revenue recognition rules are divorced from economic reality. But we also believe that it is possible to relatively modest refinements to the guidance under the proposed standard in order to align the revenue recognition rules with economic reality.

Specifically, I request that the Boards recognize that in most cases, ALL construction activities for a given project are highly interrelated and have overall risks which are inseparable. Therefore, construction companies lack a basis for determining the price at which it would sell the components of a contract separately and as such characteristics of distinct profit margin will not be met (in most cases) and hence there are typically no more than a single performance obligation for most construction contracts.

Kirkland Albrecht & Fredrickson, LLC

10 Forbes Road West, Braintree, MA 02184 • 150 Presidential Way, Woburn, MA 01801
T 781-356-2000 F 781-356-5450 www.kafgroup.com

Member of JHI with affiliated office worldwide

Atlantic Risk Management

CORPORATION
INSURANCE • BONDING
CORPORATE BENEFITS

October 20, 2010

Financial Accounting Standards Board
401 Merritt 7
PO Box 5116
Norwalk, CT 06856-5116
Attn: Technical Director – File Reference No. 1820-100
(Via U.S. Mail)

Re: Comments on the FASB and IASB Exposure Draft on Revenue Recognition from Contracts with Customers

Dear FASB Technical Director,

As a construction company financial executive, I am extremely interested in the Boards' project on revenue recognition, and it is my desire to ensure that high-quality accounting for the construction industry is maintained.

I have significant concerns over how the new standard may be applied to our industry. The current guidance in the Exposure Draft for recognizing revenue at the "performance obligation" level presents significant challenges for us and carries the very real risk of adverse economic effects on our industry stemming from an inferior method of revenue recognition. The inherent subjectivity of the prescribed process for identifying and allocating revenue to performance obligations will lead to less consistency and transparency in the financial reporting process in the industry. The inherent subjectivity also opens the door to financial engineering and outright manipulation. There are significant concerns in the surety community about any approach that diminishes consistency and increases subjectivity. As a result, surety credit will become marginally more difficult to obtain in the future in order to offset the risks associated with inferior accounting rules.

I believe the reason that the Boards are hearing negative feedback from the construction industry has to do with the fact that the proposed revenue recognition rules are divorced from economic reality. But, I also believe that it is possible, with relatively modest refinements to the guidance under the proposed standard, to align the revenue recognition rules with economic reality.

Specifically, I request that the Boards recognize that in most cases, ALL construction activities for a given project are highly interrelated and have overall risks which are inseparable. Therefore, construction companies lack a basis for determining the price at which they would sell the components of a contract separately and as such characteristics of distinct profit margin will not be met (in most cases) and hence there are typically no more than a single performance obligation for most construction contracts.

I concur with the guidance in the Exposure Draft regarding continuous transfer and I believe it is appropriately reasoned.

5850 Waterloo Road • Suite 240 • Columbia, Maryland 21045
Main Phone 410.480.4400
Insurance Fax 410.465.0759 • Bond Fax 410.465.1584
Claims / Telecommunications Fax 410.465.7493
www.atlanticrisk.com

1820-100
Comment Letter No. 666-912

I am responding to the joint Financial Accounting Standards Board (FASB) and International Accounting Standards Board (IASB) Exposure Draft on Revenue Recognition (Topic 605). I am concerned about how my company will be affected if this exposure draft were to become a part of the construction industries' generally accepted accounting principles:

1. The most critical component of generally accepted accounting principles is to produce financial statements that will meet the needs of the users of those statements. One of the most important users of our financial statements is the surety industry. Certain members of the surety industry say they will NOT embrace the proposed changes and expect they will require contract data from the construction industry in the same manner as is currently provided to them, essentially ignoring the proposed guidelines.
2. It is universally agreed by industry stakeholders, including my company, that the proposed changes will increase financial statement complexity, add administrative costs and reduce the standardization of methodologies in reporting, thereby, reducing financial statement credibility.
3. The lack of clarity under these proposed changes will lead to a wide range of subjective markers to break down "performance obligations" within each contract. This is further complicated with the prevalence of change orders at various stages of the typical construction contract. Construction industry financial statements would then contain results that differ greatly from period to period, contract to contract, and company to company. A requisite for competing in today's economic environment is a "level playing field," and these proposed changes would eliminate same, enabling or even encouraging certain competitors to take advantage of the lack of clarity in guidance.

It is clear that the FASB and IASB have the best intentions in mind, but I do not believe this Exposure Draft meets the intended objectives as applied to the commercial construction industry. It would only serve to confuse the end users of the financial statements, increase contractors' costs and provide a means by which financial results could be manipulated. Moreover, the standards proposed in the Exposure Draft do not fully consider the underlying operations and needs of commercial construction companies, who should be afforded an exception if these standards are approved, permitting the continued use of SOP 81-1 instead of adopting the new standard. Thirty-years of consistency and the universal acceptance of the percentage of completion method under SOP 81-1 should not be ended because there is a desire to achieve a "one size fits all" approach that does not consider the end users of our financial statements.

Thank you for your consideration and the opportunity to share these comments.

Bellanti Plumbing Inc.

121 SOUTH MAPLE AVENUE • SUITE 10 • SOUTH SAN FRANCISCO, CALIFORNIA 94080
(650) 588-2990 FAX (650) 588-0721
LICENSE #327664

8/31/2010

Financial Accounting Standards Board
401 Merrit 7
PO Box 5116
Norwalk, CT 06856-5116

Attn: Technical Director –File Reference No 1820-100FASB

We would like to provide our response to the FASB and IASB's Preliminary Views on Revenue Recognition: Revenue from Contracts with Customers (ASC 605). We have discussed this matter with our accountants and believe that this proposed standard, in its current form, would have a significant impact on the construction industry. The changes will not improve internal or external financial reporting, will entail a considerable amount of subjective measurement and determination and will only add to our current workload. This change will also increase administrative, service provider and software costs. We would like to thank the FASB in advance for considering the intended and unintended implications this change would have on the construction industry.

Respectfully submitted,

Joseph A. Bellanti
Bellanti Plumbing Inc.
Vice-President

1820-100
Comment Letter No. 15

Financial Accounting Standards Board
401 Merrit 7
P.O. BOX 5116
Norwalk, CT 06856-5116

8-31-10

Attn: Technical director - File Reference No. 1820-100 FASB

We would like to provide our response to the FASB and IASB's Preliminary Views on Revenue Recognition: Revenue from Contracts with Customers (ASC 605). We have discussed this matter with our accountants and believe that this proposed standard, in its current form, would have a significant and undesirable impact on the construction industry. The changes will not improve internal or external financial reporting, will entail a considerable amount of subjective measurement and determination and will only add to our current work load. This change will also increase administrative, service provider and software costs. We would like to thank the FASB in advance for considering the intended and unintended implications this change would have on the construction industry.

Respectively submitted,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Mitch Kaelin'.

Mitch Kaelin
Kaelin Construction, Inc.
President

October 22, 2010

Financial Accounting Standards Board

401 Merritt 7

PO Box 5116

Norwalk CT 06856-5116

Attn: Technical Director – File Reference No. 1820-100

Re: Comments on the FASB and IASB's Exposure Draft on Revenue Recognition

As a construction company financial executive, we are extremely interested in the Boards project on revenue recognition and it is our desire to ensure that high-quality accounting for the construction industry is maintained.

We have significant concerns over how the new standard may be applied to our company and our subcontractors. The current guidance in the Exposure Draft for recognizing revenue at the "performance obligation" level presents significant challenges for us and our subcontractors and carries the very real risk of adverse economic effects on our industry stemming from an inferior method of revenue recognition. The inherent subjectivity of the prescribed process for identifying and allocating revenue to performance obligations will lead to less consistency and transparency in the financial reporting process in the industry. The inherent subjectivity also opens the door to financial engineering and outright manipulation. There are significant concerns in the surety community about any approach that diminishes consistency and increases subjectivity. As a result, surety credit will become marginally more difficult to obtain in the future in order to offset the risks associated with inferior accounting rules.

We believe the reason that the Boards are hearing negative feedback from the construction has to do with the fact that the proposed revenue recognition rules are divorced from economic reality. But we also believe that it is possible to have relatively modest refinements to the guidance under the proposed standard in order to align the revenue recognition rules with economic reality.

Specifically, we request that the Boards recognize that in most cases, ALL construction activities for a given project are highly interrelated and have overall risks which are inseparable. Therefore, construction companies lack a basis for determining the price at which it would sell the components of a contract separately and as such characteristics of distinct profit margin will not be met (in most cases) and hence there are typically no more than a single performance obligation for most construction contracts.

We concur with the guidance in the Exposure Draft regarding continuous transfer and we believe it is appropriately reasoned. With respect to determining the contract price, we believe that variable consideration (i.e. bonuses or penalties) should be excluded from the calculation of contract revenue

**Quantum Mechanical Services, Inc. • 5001 Rondo Drive • Suite 100 • Fort Worth, Texas 76106
817.624.6611 • 888.333.4121 • Fax: 817.624.6612 • www.quantumna.com**

TACLA019832C • Regulated by the Texas Department of Licensing and Regulation • Post Office Box 12157 • Austin, Texas • 78711 • 800.803.9202
M36602 • Regulated by the Texas State Board of Plumbing Examiners • Post Office Box 4200 • Austin, Texas • 78765 • 800.845.6584

ALBIN, RANDALL & BENNETT
Certified Public Accountants • Business Consultants

October 20, 2010

Financial Accounting Standards Board
401 Merritt 7
PO Box 5116
Norwalk CT 06856-5116
Attn: Technical Director – File Reference No. 1820-100
(Via U.S. Mail and Electronic Mail)

Re: Comments on the FASB and IASB's Exposure Draft on Revenue Recognition from Contracts with Customers

As an auditor serving the construction industry, I am extremely interested in the Board's project on revenue recognition, as it is my desire to ensure that high-quality accounting for the construction industry is maintained.

I have significant concerns over how the new standard may be applied to my clients. The current guidance in the Exposure Draft for recognizing revenue at the "performance obligation" level presents significant challenges for both auditors and the construction industry, and carries the very real risk of adverse economic effects on the industry stemming from an inferior method of revenue recognition. The inherent subjectivity of the prescribed process for identifying and allocating revenue to performance obligations will lead to less consistency and transparency in the financial reporting process in the industry. The inherent subjectivity also opens to the door to financial engineering and outright manipulation. There are significant concerns in the surety community about any approach that diminishes consistency and increases subjectivity. As a result, surety credit will become increasingly more difficult to obtain in the future in order to offset the risks associated with inferior accounting rules.

I believe the reason that the Boards are hearing negative feedback from the construction industry has to do with the fact that the proposed revenue recognition rules are divorced from economic reality. But I also believe that it is possible to have relatively modest refinements to the guidance under the proposed standard in order to align the revenue recognition rules with economic reality.

Specifically, I request that the Boards recognize that in most cases, ALL construction activities for a given project are highly interrelated and have overall risks which are inseparable. Therefore, construction companies lack a basis for determining the price at which it would sell the components of a contract separately, and as such characteristics of distinct profit margin will not be met (in most cases) and hence there is typically no more than a single performance obligation for most construction contracts.

1820-100
Comment Letter No. 158

October 19, 2010

Financial Accounting Standards Board

401 Merritt 7
PO Box 5116
Norwalk CT 06856-5116
Attn: Technical Director – File Reference No. 1820-100
(Via U.S. Mail and Electronic Mail)

Re: Comments on the FASB and IASB's Exposure Draft on Revenue Recognition from Contracts with Customers

As a construction company financial executive, we are extremely interested in the Boards project on revenue recognition and it is our desire to ensure that high-quality accounting for the construction industry is maintained.

We have significant concerns over how the new standard may be applied to our company and within our industry. The current guidance in the Exposure Draft for recognizing revenue at the "performance obligation" level presents significant challenges for us and carries the very real risk of adverse economic effects on our industry stemming from an inferior method of revenue recognition. The inherent subjectivity of the prescribed process for identifying and allocating revenue to performance obligations will lead to less consistency and transparency in the financial reporting process in the industry. The inherent subjectivity also opens the door to financial engineering and outright manipulation. There are significant concerns in the surety community about any approach that diminishes consistency and increases subjectivity. As a result, surety credit will become marginally more difficult to obtain in the future in order to offset the risks associated with inferior accounting rules.

We believe the reason that the Boards are hearing negative feedback from the construction industry has to do with the fact that the proposed revenue recognition rules are divorced from economic reality. But we also believe that it is possible, with relatively modest refinements to the guidance under the proposed standard, to align the revenue recognition rules with economic reality.

Specifically, we request that the Boards recognize that in most cases, ALL construction activities for a given project are highly interrelated and have overall risks which are inseparable. Therefore, construction companies lack a basis for determining the price at which it would sell the components of a contract separately and as such characteristics of distinct profit margin will not be met (in most cases) and hence there are typically no more than a single performance obligation for most construction contracts. Trying to subdivide the contract into various performance obligations ignores

3020 E. Camelback Road, Suite 100, Phoenix, AZ 85016
www.dprinc.com

WE EXIST TO BUILD GREAT THINGS

1820-100
Comment Letter No. 259

October 20, 2010

Financial Accounting Standards Board

401 Merritt 7

PO Box 5116

Norwalk CT 06856-5116

Attn: Technical Director – File Reference No. 1820-100

(Via Electronic Mail)

Re: Comments on the FASB and IASB's Exposure Draft on Revenue Recognition from Contracts with Customers

As a construction company financial executive, I am extremely interested in the Boards project on revenue recognition and it is our desire to ensure that high-quality accounting for the construction industry is maintained.

I have significant concerns over how the new standard may be applied to my industry. The current guidance in the Exposure Draft for recognizing revenue at the "performance obligation" level presents significant challenges for my company and carries the very real risk of adverse economic effects on our industry stemming from an inferior method of revenue recognition. The inherent subjectivity of the prescribed process for identifying and allocating revenue to performance obligations will lead to less consistency and transparency in the financial reporting process in the industry. The inherent subjectivity also opens the door to financial engineering and outright manipulation. There are significant concerns in the surety community about any approach that diminishes consistency and increases subjectivity. As a result, surety credit will become marginally more difficult to obtain in the future in order to offset the risks associated with inferior accounting rules.

I believe the reason that the Boards are hearing negative feedback from the construction has to do with the fact that the proposed revenue recognition rules are divorced from economic reality. But I also believe that it is possible to relatively modest refinements to the guidance under the proposed standard in order to align the revenue recognition rules with economic reality.

Specifically, I request that the Boards recognize that in most cases, ALL construction activities for a given project are highly interrelated and have overall risks which are inseparable. Therefore, construction companies lack a basis for determining the price at which it would sell the components of a contract separately and as such characteristics of distinct profit margin will not be met (in most cases) and hence there are typically no more than a single performance obligation for most construction contracts.

JAYNES CORPORATION GENERAL CONTRACTORS

CORPORATE OFFICE: 2908 Broadway NE Albuquerque, NM 87107 (505) 345-8591 Fax (505) 345-8598

MAILING ADDRESS: P.O. Box 26941 Albuquerque, NM 87125

THE JAYNES COMPANIES: Albuquerque, NM • Durango, CO • Farmington, NM • Las Vegas, NV • San Diego, CA

Wehr Constructors, Inc.
2517 Plantside Drive, Louisville, KY 40299
Phone (502) 491-9250 • Fax (502) 491-3540
Website: www.wehrconstructors.com

October 20, 2010

Financial Accounting Standards Board
401 Merritt 7
PO Box 5116
Norwalk CT 06856-5116
Attn: Technical Director – File Reference No. 1820-100
(Via U.S. Mail and Electronic Mail)

Re: Comments on the FASB and IASB's Exposure Draft on Revenue Recognition from
Contracts with Customers

As the Chief Financial Officer of a large construction company, I am extremely interested in the Boards project on revenue recognition and it is my desire to ensure that high-quality accounting for the construction industry is maintained.

I have significant concerns over how the new standard may be applied to my company. The current guidance in the Exposure Draft for recognizing revenue at the "performance obligation" level presents significant challenges for my company and carries the very real risk of adverse economic effects on our industry stemming from an inferior method of revenue recognition. The inherent subjectivity of the prescribed process for identifying and allocating revenue to performance obligations will lead to less consistency and transparency in the financial reporting process in the industry. The inherent subjectivity also opens to the door to financial engineering and outright manipulation. There are significant concerns in the surety community about any approach that diminishes consistency and increases subjectivity. As a result, surety credit will become marginally more difficult to obtain in the future in order to offset the risks associated with inferior accounting rules.

I believe the reason that the Boards are hearing negative feedback from the construction has to do with the fact that the proposed revenue recognition rules are divorced from economic reality. But I also believe that it is possible to relatively modest refinements to the guidance under the proposed standard in order to align the revenue recognition rules with economic reality.

Specifically, I request that the Boards recognize that in most cases, ALL construction activities for a given project are highly interrelated and have overall risks which are inseparable. Therefore, construction companies lack a basis for determining the price at which it would sell the components of a contract separately and as such characteristics of distinct profit margin will not be met (in most cases) and hence there are typically no more than a single performance obligation for most construction contracts.