

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA (UnB)
UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA (UFPB)
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE (UFRN)
Programa Multi-Institucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

MÁRCIA FERREIRA NEVES TAVARES

**FATORES DETERMINANTES DO SUCESSO DE *LOBBYING* NA NORMA DE
RECEITAS: análise das etapas mais prováveis de influência sobre os *Boards***

JOÃO PESSOA-PB

2016

MÁRCIA FERREIRA NEVES TAVARES

**FATORES DETERMINANTES DO SUCESSO DE *LOBBYING* NA NORMA DE
RECEITAS: análise das etapas mais prováveis de influência sobre os *Boards***

Tese apresentada ao Programa Multi-Institucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba e Universidade Federal do Rio Grande do Norte, como requisito parcial à obtenção do grau de Doutor em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Edilson Paulo

Área de Concentração: Mensuração Contábil

Linha de Pesquisa: Contabilidade e Mercado Financeiro

JOÃO PESSOA-PB

2016

T231f Tavares, Márcia Ferreira Neves.
Fatores determinantes do sucesso de Lobbying: análise das etapas mais prováveis de influência sobre os Boards / Márcia Ferreira Neves Tavares.- João Pessoa, 2016.
275f. : il.
Orientador: Edilson Paulo
Tese (Doutorado) - UnB-UFPB-UFRN
1. Contabilidade. 2. Mercado financeiro. 3. Regulação contábil. 4. Sucesso de Lobbying. 5. Receita. 6. Consequências econômicas - argumentos.

UFPB/BC

CDU: 657(043)

MÁRCIA FERREIRA NEVES TAVARES

FATORES DETERMINANTES DO SUCESSO DE *LOBBYING* NA NORMA DE
RECEITAS: análise das etapas mais prováveis de influência sobre os *Boards*

Tese submetida à apreciação da banca examinadora do Programa Multi-Institucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (UnB/UFPB/UFRN), como requisito parcial à obtenção do grau de Doutor em Ciências Contábeis.

Aprovada em 15/04/2016

Prof. Dr. Edilson Paulo
Universidade Federal da Paraíba - UFPB
Presidente

Prof. Dr. Jorge Katsumi Niyama
Universidade de Brasília – UnB
Membro Interno- PPGCC- UnB/UFPB/UFRN

Prof. Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena
Universidade Federal da Paraíba - UFPB
Membro Interno- PPGCC- UnB/UFPB/UFRN

Prof. Dr. Ricardo Lopes Cardoso
Fundação Getúlio Vargas - FGV
Membro Externo – Não vinculado

Prof. Dr. José Alonso Borba
Universidade Federal de Santa Catarina
Membro Externo – Não vinculado

*Ao meu marido Gustavo Tavares, meus pais:
Aguinaldo e Ceça; minhas irmãs Amandinha e
March e ao professor Dr. José Francisco
Ribeiro Filho (in memoriam).*

AGRADECIMENTOS

A Deus pela dádiva da vida e por ter me amado primeiro. Pelo seu amor tudo já foi resolvido, por isto posso crer no amanhã e na certeza da salvação que me foi dada pelo sangue derramado na cruz. Senhor eu te amo! Obrigada por ter me dado saúde física e mental para concluir esta tese.

A minha família por ter me segurado neste momento de privação, o amor de vocês e a certeza de que chegaria ao fim me deu forças para seguir adiante. Obrigada por cada palavra de motivação, por cada gesto de amor e por me proporcionar uma estrutura de vida que me permite chegar além. Vocês me deram o mais importante dos ensinamentos: Amar o Senhor Jesus e crer nos planos dEle para nossas vidas. Por vocês, eu sinto amor incondicional.

Ao meu orientador professor Dr. Edilson Paulo. Obrigada por ter me aceitado como sua orientanda no início do programa e pelas lições ensinadas dentro e fora de aula. Obrigada pelas revisões incontáveis e por ter acreditado em mim. Sei que o levarei como um amigo na jornada da vida.

Aos meus amigos da V Turma de Doutorado: Adriana Isabel Backes Steppan, Daniel Ferreira Falcão, Diego Rodrigues Boente, Gilmara Mendes da Costa Borges, José Lúcio Tozetti Fernandes, Josicarla Soares Santiago, Leonardo José Seixas Pinto, Lidiane Nazaré da Silva Dias, Luiz Carlos Marques dos Anjos e Mateus Alexandre Costa dos Santos. Com vocês aprendi muito mais do que contabilidade; aprendi que juntos somos mais fortes. O Brasil e o mundo ainda escutarão falar das contribuições que cada um de vocês concederá ao campo científico da contabilidade, contudo o apoio maior que recebi de vocês foi o sentimento de amizade, o querer bem e a torcida sincera. Vivemos bons momentos, choramos e sorrimos juntos, chegando todos ao final, com a graça de Deus. Aprendi a amar cada um de vocês com suas particularidades. Obrigada por formarem uma turma tão especial.

Ao Programa Multi-Institucional e Inter-Regional de Pós Graduação em Ciências Contábeis da UnB – UFPB e UFRN. Obrigada a esta junção que formou tantos mestres e doutores com qualidade na contabilidade. Agradecimento especial a cada um dos professores das três universidades que nos proporcionaram bons momentos de reflexão e discussão. A toda a equipe que nos orientou especialmente a Wilma (UFPB), Iva (UFPB) e Inês (UNB) que se tornaram peças fundamentais nesta jornada.

Aos amigos professores e alunos da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), instituição na qual tenho o prazer de trabalhar e retribuir os ensinamentos que um dia me foram dados. Sintam-se todos abraçados. Em especial a professora Ana Lúcia Fontes de Souza Vasconcelos que compartilhou comigo anseios e me esclareceu pacientemente algumas questões sobre a ABNT. Agradeço pela amizade sincera dos seguintes amigos: Ana Lúcia, Álvaro Andrade, Cacilda Andrade, Christianne Calado, Julieta Santiago, Marcelo Jota, Marco Tullio, Paulo Cezar e Veronica Souto Maior.

A equipe da Ferreira & Associados Auditores Independentes que foram presentes na minha ausência e conduziram a empresa com dedicação e qualidade, na torcida por minha conclusão de tese. Obrigada pela vida de cada um de vocês.

Ao professor José Francisco Ribeiro Filho (in memoriam) que mesmo não estando aqui foi peça presente na condução desta tese. Um verdadeiro professor se eterniza na vida de seus alunos e seus conhecimentos permanecem vivos em nossas mentes e corações. Você que foi um amigo, uma inspiração de vida e um mestre, acreditando que era possível discutir a regulação da contabilidade. Sei que ficarias feliz com esta tese e sei que um dia nos reencontraremos. Obrigada professor Francisco por acreditar em mim.

A minha comunidade cristã: Paróquia Bom Pastor. Obrigada pelos irmãos que me cobrem de orações e que compartilham comigo minhas angústias, inseguranças, medos e o amor emanado do Senhor Jesus.

Aos amigos criados durante o curso do doutorado, em especial aos professores ou futuros professores da Universidade Federal da Paraíba e da Universidade de Brasília.

Sou apenas a ponta de uma pirâmide sustentada por várias mãos. Sou o fruto de muito amor, esforço, orientação séria e de uma grande torcida. Esta tese traduz um pouco de quem sou e, sou um pouco de cada uma destas pessoas, entretanto, na essência, eu sou um sonho lindo do Senhor.

"That's right. We recognize revenue when it is realized: that's what we say - 'we recognize revenue and gains when they are realized'. We create the impression that they do not exist, and that suddenly, they become real, and we recognize them as such. But of course, we make them real, by recognizing them as real. Until we recognize them, they are, for just about all intents and purposes, not real."

(Ruth D. Hines, 1988).

RESUMO

É predito por Sutton (1984) que o momento mais propício para influenciar os normatizadores contábeis é o inicial, compreendido entre a fase do *Discussion Paper* (DP) e *Exposure Draft* (ED). Neste momento, os normatizadores estariam desenvolvendo suas ideias e, portanto, ficariam mais propícios a serem influenciados. O presente estudo identifica qual é a etapa do *due process* mais provável de exercer influência sobre o IASB e o FASB (*Boards*) na norma de reconhecimento de receitas. Esta norma é escolhida por ter abrangido todas as etapas do *due process* estabelecidas pelos *Boards* e por envolver todos os agentes e setores econômicos. Logo, como contribuição, tem-se a verificação do momento do *due process* em que os normatizadores contábeis estão mais propícios a considerar os argumentos das partes interessadas, identificando os fatores que influenciam no sucesso de *lobbying* em cada etapa do processo. A população do estudo é de mil trezentos e trinta e sete cartas comentários, trabalhando-se com uma amostra estratificada de trezentos e trinta e sete cartas. A metodologia envolve a análise qualitativa e quantitativa dos argumentos e fatores que influenciam o sucesso de *lobbying*. Qualitativamente, captura-se em cada etapa do processo, a posição inicial e final dos *Boards* após os principais argumentos dos constituintes, identificando-se os que tiveram ou não sucesso. Quantitativamente, utiliza-se a técnica de regressão logística para apurar os fatores que influenciam o sucesso de *lobbying*, sendo a regressão gerada em cada etapa do processo e ao final com os dados agregados, inserindo-se a variável tempo como variável independente. Os resultados sugerem que a variável tempo influencia no sucesso de *lobbying*, sendo que o momento mais propício de influência sobre os normatizadores contábeis se localiza entre o intermediário e o final, não sendo o momento inicial. No momento inicial, a maior parte dos constituintes permanece ao mesmo lado dos *Boards*, não existindo forças contrárias que os impulsionem a deslocar posições. Todavia, nos momentos intermediário e final, a maior parte dos constituintes se encontra em posição contrária aos *Boards*, possuindo forças para deslocá-los de suas posições iniciais. Portanto, esta tese apresenta evidências de que as etapas intermediária e final são as mais prováveis de exercerem influência sobre os *Boards*, constatando-se que no momento inicial os mesmos se mantêm convictos de suas posições e só com o passar do *due process* é que são influenciados por grupos de interesses específicos.

Palavras-Chave: Regulação Contábil, Sucesso de *Lobbying*, Receita, Argumentos de Consequências Econômicas.

ABSTRACT

It is foretold by Sutton (1984) that the most appropriate moment to influence the standard-setters is the initial one, comprised between two phases, the *Discussion Paper* (DP) and the *Exposure Draft* (ED). At this point, the standard-setters would be developing their ideas and would be, therefore, more vulnerable to being influenced. The current study identifies which stage of the due process is more likely to influence the boards IASB and FASB on the revenue recognition criteria. This standard has been chosen as it covers all stages of the due process established by the Boards and involves all stakeholders and economic sectors. Then, as a contribution, the present study verifies the moment of the due process in which accounting standard-setters are more likely to consider the arguments of the parties, identifying the factors that influence the success of lobbying at every stage of the process. The study population consist of one thousand three hundred and thirty-seven comment-letters, working with a stratified sample of three hundred and thirty-seven letters. The methodology includes qualitative and quantitative analysis of the arguments and factors that influence the lobbying success. Qualitatively, it is shown on each step of the process the start and end position of the Boards after the main arguments of the constituents, identifying those who have had success or not. Quantitatively, it is used the logistic regression procedure to determine the factors that influence the success of lobbying, with the regression generated at each step of the process and at the end with the aggregate data, the variable time is entered as an independent variable. The results suggest that the time variable influences on the success of lobbying, being the most favorable moment to influence the accounting standard-setting located between the intermediate and the end part, not in the starting point. In the first moment, the majority of constituents remains at the same side of the Boards, with no opposing forces that may lead them to different positions. However, at the intermediate and final stages, most of the constituent is in contrary to the Boards position, having forces to move them from their initial one. Therefore, this thesis presents evidence that the intermediate and final stages are the most likely to exert influence on the Boards, verifying that at the initial moment they remain convinced of their positions and only over the course of the due process is that they are influenced by specific interest groups.

Keywords: Accounting Regulation, Lobbying Success, Revenue, Economic Consequences Arguments.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: A escolha ótima do Regulador.....	46
Figura 2: Curva ROC Discussion Paper.....	149
Figura 3: Curva ROC Exposure Draft.....	203
Figura 4: Curva ROC Revised Exposure Draft	230
Figura 5: Curva ROC modelo completo	235
Figura 6: Distância de Cook – Discussion Paper.....	268
Figura 7: Pontos de Alavanca- Discussion Paper	268
Figura 8: Distância de Cook- Exposure Draft	269
Figura 9: Pontos de Alavanca - Exposure Draft	269
Figura 10: Distância de Cook – Revised Exposure Draft	270
Figura 11: Pontos de Alavanca – Revised Exposure Draft	270
Figura 12: Distância de Cook – Modelo Completo	271
Figura 13: Pontos de Alavanca – Modelo Completo.....	271

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Distribuição dos membros do IASB por continente.....	91
Tabela 2: Distribuição das cartas comentários por fase do Due process	110
Tabela 3: Estratos da Pesquisa.....	111
Tabela 4: Amostra da Pesquisa dividida por Estratos com arredondamentos.....	111
Tabela 5: Amostra da Pesquisa dividida por Estratos sem arredondamentos	112
Tabela 6: Amostra da Pesquisa dividida por Estratos % de Análise	112
Tabela 7: Composição dos Membros do IASB por Região Geográfica	115
Tabela 8: Composição dos Membros do Conselho Consultivo do IASB por Região Geográfica	116
Tabela 9: Distribuição dos respondentes por país de origem: Fase Discussion Paper	122
Tabela 10: Distribuição dos respondentes por continentes: Fase Discussion Paper	123
Tabela 11: Distribuição dos respondentes por Grupos: Fase Discussion Paper.....	123
Tabela 12: Frequência do setor de telecomunicações e de construção: Fase Discussion Paper	124
Tabela 13: Financiamento ao IASB: Fase Discussion Paper	124
Tabela 14: Distribuição das Questões por Posição e Quantidade de argumentos de consequências econômicas: Fase Discussion Paper	125
Tabela 15: Estimação do Modelo LOGIT Discussion Paper	149
Tabela 16: Teste Fator de Inflação da Variância- Discussion Paper	150
Tabela 17: Razões de Chances Discussion Paper.....	150
Tabela 18: Distribuição dos respondentes por país de origem: Fase Exposure Draft	153
Tabela 19: Distribuição dos respondentes por continentes: Fase Exposure Draft	154
Tabela 20: Distribuição dos respondentes por Grupos: Fase Exposure Draft.....	154
Tabela 21: Frequência do setor de telecomunicações e de construção: Fase Exposure Draft	155
Tabela 22: Financiamento ao IASB: Fase Exposure Draft	155
Tabela 23: Distribuição das Questões por Posição: Fase Exposure Draft	156
Tabela 24: Estimação do Modelo LOGIT Exposure Draft	203
Tabela 25: Teste Fator de Inflação da Variância (VIF) Exposure Draft.....	204
Tabela 26: Razão de Chances Exposure Draft	204
Tabela 27: Distribuição dos respondentes por país de origem: Fase Revised Exposure Draft	207
Tabela 28: Distribuição dos respondentes por continentes: Fase Revised Exposure Draft ...	208

Tabela 29: Distribuição dos respondentes por Grupos: Fase Revised Exposure Draft	208
Tabela 30: Frequência do setor de telecomunicações e de construção: Fase Revised Exposure Draft	209
Tabela 31: Financiamento ao IASB: Fase Revised Exposure Draft	209
Tabela 32: Distribuição das Questões por Posição: Fase Revised Exposure Draft	210
Tabela 33: Estimação do Modelo LOGIT Revised Exposure Draft	230
Tabela 34: Teste Fator de Inflação da Variância (VIF) Revised Exposure Draft	231
Tabela 35: Razão de Chances Revised Exposure Draft	231
Tabela 36: Estimação do Modelo Logit com todos os dados	233
Tabela 37: Teste Fator de Inflação da Variância (VIF) com todos os dados	235
Tabela 38: Estimação do Modelo Logit sem a presença das respostas indiferentes	235
Tabela 39: Teste Fator de Inflação da Variância (VIF) sem a presença das respostas igual a 2	236

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Estrutura de Tese	31
Quadro 2: Configuração Institucional de normatização contábil nos EUA	76
Quadro 3: Configuração Institucional de normatização contábil na União Europeia	76
Quadro 4: Descrição das variáveis utilizadas no estudo de Hansen (2010).....	82
Quadro 5: Descrição das variáveis utilizadas no estudo de Carmo, Mussoi e Carvalho (2011)	84
Quadro 6: Descrição das variáveis utilizadas no estudo de Dobler e Knospe (2013)	85
Quadro 7: Descrição das variáveis utilizadas no estudo de Carmo (2014).....	86
Quadro 8: Diferenças entre esta Tese e os Estudos Levantados sobre Sucesso de Lobbying	87
Quadro 9: <i>Timeline</i> das várias propostas dos <i>Boards</i> para reconhecimento de receitas.....	105
Quadro 10: Descrição das variáveis utilizadas na tese	118
Quadro 11: Padrão de reconhecimento de receitas pelo modelo inicial dos Boards	130
Quadro 12: Resumo de Posicionamento entre o Discussion Paper e o Exposure Draft	147
Quadro 13: Resumo de Posicionamento entre o Exposure Draft e o Revised Exposure Draft	200
Quadro 14: Resumo de Posicionamento entre o Revised Exposure Draft e IFRS 15	228

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ABI	Association of British Insurers
ABRASCA	Brazilian Association of Publicly Held Companies
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
AIMR	Association for Investment Management and Research
APB	Accounting Principles Board
ARC	Accounting Regulatory Committee
ASB	Accounting Standards Board
BCs	Basis for Conclusions
BOARDS	IASB/FASB
CAP	Committee on Accounting Procedure
CE	Economic Consequences
CPC	Brazilian Accounting Pronouncements Committee
DP	Discussion Paper
ED	Exposure Draft
EFAA	European Federation of Accountants and Auditors for SMEs
EFRAG	European Financial Reporting Advisory Group
ESO	Employee Stock Options
EUA	United States of America
FASB	Financial Accounting Standards Board
FEI	Financial Executives International
GAAP's	Generally Accepted Accounting Principles
GLENIF	Group of Latin American Accounting Standard Setters
IAASA	Irish Auditing and Accounting Supervisory Authority
IASB	International Accounting Standards Board
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
NYSE	New York Stock Exchange
OD	Performance Obligations
POC	Percentage of Completion
RED	Revised Exposure Draft
ROC	Receiver Operating Characteristic
SARG	Standards Advice Review Group
SEC	Securities and Exchange Commission

SFAC	Statement of Financial Accounting Concepts
SOP	Statements of Position
TEG	Technical Expert Group
TIP	Public Interest Theory
UE	European Union
US GAAP	Generally Accepted Accounting Principles in the United States
VIF	Variance Inflation Factor (fator de inflação da variância)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	18
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO.....	18
1.2 PROBLEMA DE PESQUISA.....	26
1.3 OBJETIVOS	28
1.3.1 Geral.....	28
1.3.2 Específicos.....	28
1.4 CONTRIBUIÇÕES ESPERADAS	28
1.5 ESTRUTURA DA TESE.....	31
2 REFERENCIAL TEÓRICO	32
2.1 TEORIAS ECONÔMICAS DA REGULAÇÃO	32
2.1.1 Stigler (1971).....	38
2.1.2 Posner (1974).....	41
2.1.3 Peltzman (1976).....	45
2.1.4 Becker (1983).....	47
2.2 REGULAÇÃO DA CONTABILIDADE	49
2.2.1 Argumentos a favor e contra a regulação da contabilidade.....	49
2.2.2 Aplicação das Teorias Econômicas da Regulação na Contabilidade	56
2.3 LOBBYING NA NORMATIZAÇÃO CONTÁBIL.....	60
2.3.1 Estudos Seminais de <i>Lobbying</i>	60
2.3.1.1 Watts (1977).....	60
2.3.1.2 Watts e Zimmerman (1978).....	63
2.3.1.3 Solomons (1978).....	66
2.3.1.4 Watts e Zimmerman (1979).....	67
2.3.2 Incentivos para o <i>Lobbying</i> Político nos Padrões Contábeis	70
2.3.3 Evidências de <i>Lobbying</i> na Normatização Contábil no Âmbito do IASB e FASB.....	73
2.3.3.1 Grupos de Interesses Mais Ativos.....	73
2.3.3.2 Momentos mais Frequentes.....	77
2.3.3.3 Fatores que Influenciam o Sucesso de <i>Lobbying</i>	79
2.4 RECEITAS: DEFINIÇÃO, RECONHECIMENTO E REALIZAÇÃO CONTÁBIL ...	93
2.4.1 Teoria Contábil.....	93
2.4.2 Estrutura Conceitual	99
2.4.3 Principais Pontos da Norma de Receitas do IASB e FASB: IFRS 15 - <i>Revenue from Contracts with Customers</i>	101
3 METODOLOGIA	110
3.1 UNIVERSO E PLANO AMOSTRAL DA PESQUISA	110
3.2 DESENHO DA PESQUISA	112
3.3 DESENVOLVIMENTO DA HIPÓTESE	121
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS.....	122
4.1 FASE DISCUSSION PAPER PARA EXPOSURE DRAFT	122
4.1.1 Análise Descritiva dos Dados.....	122
4.1.2 Análise Qualitativa dos Dados.....	126
4.1.2.1 Necessidade de uma nova norma de Receitas	127
4.1.2.2 Momento para Reconhecimento de Receita	129
4.1.2.3 Conceito de Controle.....	136

4.1.2.4 Obrigação de Desempenho: Conceito e Mensuração.....	139
4.1.2.5 Principais mudanças dos Boards entre DP para o ED.....	146
4.1.3 Análise Modelo Logit.....	148
4.2 FASE ED PARA RED.....	153
4.2.1 Análise Descritiva dos Dados.....	153
4.2.2 Análise Qualitativa dos Dados.....	158
4.2.2.1 Critérios para o Reconhecimento de Receitas.....	158
4.2.2.2 Critérios para Mensuração de Receitas.....	176
4.2.2.3 Reconhecimento de Passivo Oneroso	193
4.2.2.4 Nível de Evidenciação.....	195
4.2.2.5 Forma de Transição IFRS.....	198
4.2.2.6 Principais mudanças dos Boards entre ED para o RED	200
4.2.3 Análise Modelo Logit.....	203
4.3 FASE RED PARA IFRS.....	206
4.3.1 Análise Descritiva dos Dados.....	206
4.3.2 Análise Qualitativa dos Dados.....	211
4.3.2.1 Critérios de Controle para Reconhecer Receita sobre o tempo	211
4.3.2.2 Classificação do Risco de Crédito do Cliente	215
4.3.2.3 Limitações para Reconhecimento de Receitas baseadas em Montantes Variáveis	217
4.3.2.4 Teste Oneroso ao nível da OD individual	221
4.3.2.5 Requisitos de Evidenciação.....	224
4.3.2.6 Principais mudanças dos Boards entre RED para IFRS 15.....	228
4.3.3 Análise Modelo Logit.....	230
4.4 ANÁLISE QUANTITATIVA DE TODAS AS FASES	233
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	237
REFERÊNCIAS.....	241
APÊNDICE A – AMOSTRA DA TESE SEGREGADA POR ESTRATO	264
APÊNDICE B – TESTE DE ROBUSTEZ DOS MODELOS DE REGRESSÃO.....	268
ANEXO A – QUESTÕES LEVANTADAS PELO IASB/FASB SOBRE RECEITAS..	272

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Há evidências de que a normatização da contabilidade é um processo político, porque considera os interesses de diversas partes, as quais agem de forma a maximizar seu próprio bem estar, conforme é possível observar nos trabalhos de: Watts (1977), Watts e Zimmerman (1978), Watts e Zimmerman (1979), Sutton (1984), Gilfedder e Ciarán (1998), Ann Jorissen, Lybaert e Poel (2006), Deegan e Unerman (2011) e Baudot (2013). A relevância das normas contábeis e do seu processo de emissão é justificada por Henderson e Ramanna (2013) os quais afirmam que as regras contábeis estão no coração do moderno capitalismo de mercado, moldando incentivos, avaliações de desempenho e decisões de alocação de recursos que direcionam o crescimento econômico. Nesse sentido, a convergência de práticas contábeis, entendida como o estabelecimento único de normativos para todos os países, torna o estabelecimento de normas contábeis uma questão de interesse público (CHIAPELLO; MEDJAD, 2009).

O processo de convergência de normas é conduzido por dois normatizadores contábeis, sendo estes o *International Accounting Standards Board* (IASB) e o *Financial Accounting Standards Board* (FASB), os quais em conjunto impactam em grande escala o mercado de emissão e revisão de normas contábeis. O IASB é uma instituição privada, não dotada de poder regulatório, o que significa que as suas normas precisam do endosso por parte das jurisdições para se tornarem legítimas. O FASB, por sua vez, também é uma organização do setor privado, contudo possui autoridade substantiva, pois a *Securities and Exchange Commission* (SEC) após aprovar seus padrões o endossou como o único normatizador norte-americano.

A SEC, mesmo possuindo poder estatutário para estabelecer padrões de contabilidade financeira para as companhias abertas negociadas no mercado norte-americano, tem preferido desde seu surgimento, em 1934, confiar esta função ao setor privado, na medida em que este demonstra, segundo o FASB, habilidade para cumprir a responsabilidade no interesse público (FASB, 2013). Todavia, nem todo o posicionamento do FASB é aceito harmoniosamente pela SEC, sendo que a SEC historicamente tem exercido um grande poder sobre os normatizadores contábeis norte-americanos (Zeff, 2012). Para Riahi-Belkaoui (2004), a SEC atua com o FASB em regime de cooperação, conselho e pressão ocasional, ao invés da forma de controles rígidos.

Assim, a emissão e/ou revisão de normas contábeis em favor do interesse público envolve a participação de diversos agentes (reguladores nacionais, contadores, preparadores e usuários das demonstrações contábeis, dentre outros). Logo, a escolha de um processo democrático é o caminho natural percorrido pelos normatizadores, com o propósito de legitimar as suas posições e dotar de transparência o processo. Portanto, quanto mais agentes estiverem inseridos neste processo, maior será a legitimidade dos normatizadores. Conseqüentemente, quanto mais legítimos forem considerados pela comunidade contábil internacional, mais prontamente suas normas passarão a ser obrigatórias em diversas jurisdições, por meio do endosso de entidades regulatórias nacionais.

Nesse sentido, o IASB ao desenvolver um padrão contábil, estabelece um processo de consulta internacional, denominado “*due process*”, que envolve o cumprimento de seis etapas, a saber: a) fixação na agenda; b) planejamento do projeto; c) o desenvolvimento e a publicação do *Discussion Paper*; d) o desenvolvimento e publicação do *Exposure Draft*; e) o desenvolvimento e publicação do padrão e; f) procedimentos realizados após a emissão da norma (IASB, 2013). O FASB (2014) afirma que cumpre sua missão através de um processo abrangente e independente de emissão de normas contábeis, encorajando ampla participação e considerando objetivamente todas as visões dos *stakeholders*. Segue as mesmas etapas definidas pelo IASB. Ambos realizam encontros e mesas redondas com as partes interessadas, recebem cartas comentários sobre a norma proposta como forma de expressão de opiniões e argumentos pelos constituintes.

Do ponto de vista das partes interessadas, apenas existirá participação caso os benefícios potenciais gerados com a participação excedam os custos de participação. Watts e Zimmerman (1978) analisaram os incentivos subjacentes à participação dos preparadores das demonstrações financeiras. Segundo os autores, os preparadores possuem incentivos em participar do processo de normatização, porque normas contábeis influenciam nos seus contratos, impactando sobre a riqueza divulgada e sobre as cláusulas contratuais previamente definidas. Logo, normas contábeis influenciam diretamente os fluxos de caixa dos preparadores, seja por meio de aumento dos custos na produção de informações ou por meio de remuneração dos agentes, caso estes possuam como base os números contábeis, podendo ser o caso de remuneração de executivos e do próprio Governo para fins arrecadatórios.

Além disso, em alguns contratos de dívidas, realizados com credores, são estabelecidas cláusulas que exigem o alcance mínimo de determinados números contábeis, sob a penalidade de antecipação do pagamento da dívida. Neste caso, o acompanhamento por

parte dos preparadores para evitar o não cumprimento dessas cláusulas, constitui um incentivo para participação de preparadores que são dependentes de credores.

Paralelamente, os preparadores que operam em mercado de capitais, sofrem pressões para alcançar as previsões de resultado por ação; pois caso contrário, o preço da ação poderá ser afetado negativamente (Zeff, 2012). Logo, se espera que os gerentes anseiem ter flexibilidade no gerenciamento dos resultados, incluindo o gerenciamento sobre as receitas. Para Zeff (2012), receita é o principal indicador de mercado, existindo um incentivo para o seu gerenciamento. Por conseguinte, quando os normatizadores propõem limitar esta flexibilidade, espera-se que haja resistência por parte dos preparadores.

Adicionalmente, grandes firmas, que são reguladas ou sujeitas a pressões por parte do Governo, acompanham o impacto de normas contábeis sobre os custos políticos existentes. É defendido por Watts e Zimmerman (1978), que preparadores com tais características irão se envolver com *lobbying* para apoiar padrões contábeis que reduzam o resultado, com o objetivo de não atrair atenção indevida do Governo e de sindicatos, reduzindo o risco de acusações de possíveis monopólios.

Por outro lado, os usuários das demonstrações contábeis, tais como investidores e analistas de mercado, possuem incentivos para participar do processo de normatização contábil porque usam detalhadamente as informações contábeis divulgadas. Assim é predito na teoria da escolha racional desenvolvida por Sutton (1984), que os usuários possuem incentivos para se engajarem mais fortemente em questões contábeis que estejam relacionadas a requisitos de *disclosure*.

Sutton (1984) ao confrontar os incentivos dos preparadores com os dos usuários prediz que os benefícios econômicos potenciais, obtidos pela participação na normatização contábil dos preparadores são maiores do que os dos usuários. Para ele, os produtores das demonstrações financeiras são menos diversificados, gerando riquezas a partir da exploração de poucas fontes. Logo, para Sutton (1984), a falta de diversificação torna o produtor mais vulnerável a qualquer efeito econômico adverso associado com o padrão contábil proposto, sendo possível por isso esperar uma maior participação dos preparadores no “*due process*” do que dos usuários da informação contábil. Estudos empíricos realizados no âmbito do IASB por Ann Jorissen, Lybaert e Poel (2006), Ann Jorissen *et al*(2012), Giner e Arce (2012) e Dobler e Knospe (2013) comprovam essa predição.

Em relação às outras partes interessadas, tais como representantes da profissão contábil, reguladores, normatizadores nacionais, acadêmicos e Governo, é afirmado por Ann Jorissen *et al* (2012) que a teoria desenvolvida por Sutton (1984) e os estudos empíricos que se fundamentam nela não exploram o comportamento destas categorias. Essa lacuna da literatura revela uma contradição, tendo em vista que os preparadores, representantes da profissão contábil e reguladores nacionais são responsáveis pela maior parte de envio de cartas comentários ao IASB, de acordo com Ann Jorissen *et al*(2012). Dobler e Knospe (2013) afirmam que, excluindo as questões de evidenciação, contadores e reguladores oferecem o conjunto mais completo de respostas. Este achado sugere a ideia de que os reguladores usam as cartas comentários para promover sua legitimidade e documentar *expertise* o que, na percepção dos autores, pode ser estendido à profissão contábil.

Sutton (1984) afirma que as ações tomadas pelas partes interessadas para influenciar os normatizadores são coletivamente referidas como *lobbying*. Para Zeff (2012, p.2) esse termo é usado para descrever “campanhas combinadas de ações contra uma proposta, onde os lobistas fazem ameaças ostensivas ou dissimuladas para solicitar intervenção para derrubar o padrão proposto ou, comprometer a reputação de normatizadores, sua independência, poderes ou mesmo sua existência”.

Apesar de a expressão *lobbying* soar de forma pejorativa, principalmente no Brasil onde não existe regulação desta atividade, ao contrário dos United States of America (EUA) e da European Union (UE), Graziano afirma que fazer lobby não é corrupção, sendo este “uma representação política de interesse em nome e em benefício de clientes identificáveis por intermédio de uma panóplia de esquemas que, em princípio, excluem a troca desonesta de favores” (GRAZIANO, 1996, p.4). Para o referido autor, o *lobbying* é um empreendimento caro e de resultados incertos, por isso não haveria necessidade de armar esquemas dispendiosos se houvesse disponibilidade de meios mais diretos e eficazes.

Esta tese conceitua *lobbying* como uma prática institucionalizada, na qual os lobistas e suas organizações transferem conhecimentos especializados em suas áreas de atuação específicas, conhecimentos estes demandados pelos normatizadores. Por este conceito, o *lobbying* pode apresentar um lado positivo, quando o lobista busca transferir conhecimentos mais especializados aderentes a sua realidade cultural e local, apresentando aos normatizadores suas dificuldades para implementar as diretrizes propostas. Além do que, o *lobbying* pode surgir em decorrência de divergência conceitual entre o lobista e o normatizador e, dentro de um sistema democrático é natural que o lobista tenha direito a

expressar suas opiniões e fundamentações. Corroborando esta perspectiva, Ann Jorissen, Lybaert e Poel (2006) afirmam que o *lobbying* não é sempre negativo, pois indica a extensão de interesse sobre uma questão pelos constituintes, além de revelar informações sobre problemas de implementação potencial e custos das futuras normas, assegurando a legitimidade dos normatizadores e de suas normas. Assim como no estudo de Santos (2012) o *lobbying*, como empregado por esta tese, é limitado às manifestações explícitas contidas em cartas comentários submetidas em qualquer dos estágios do devido processo conduzido pelo IASB e/ou FASB.

A ocorrência de *lobbying* no processo de normatização contábil é cada vez mais intensa, tendo em vista a quantidade de promulgação de padrões emitidos e revisados para viabilizar a convergência internacional. Além do mais, alguns projetos normativos estão sendo elaborados de forma conjunta entre o IASB e o FASB, o que gera uma reação de grupos de interesses norte-americanos, com forte tradição de *lobbying* sobre o FASB e a SEC. Dessa forma, o cenário de convergência das normas contábeis fez com que, o *lobbying* antes de âmbito nacional, passasse a ter uma abrangência mundial, contemplando interesses de diversos agentes advindos de várias partes do mundo. Portanto, variáveis como tradições históricas no exercício de *lobbying*, fatores culturais e característica de mercado de capitais moldam o perfil dos grupos de interesses e delimitam países que apresentam uma maior probabilidade de influenciar os normatizadores.

Com o objetivo de influenciá-los, diversos métodos de *lobbying* podem ser utilizados. Estes variam dependendo do perfil das partes interessadas e da relação custo-benefício. O lobista, ao escolher um método de *lobbying*, irá selecionar o melhor na relação custo-efetivo, isto é, aquele que oferece a maior influência por unidade de gasto de *lobbying* (SUTTON, 1984).

Os métodos de *lobbying* são classificados pela literatura, em dois tipos, a saber: direto e indireto. Os diretos incluem a submissão de cartas comentários em resposta ao *Discussion Paper* (daqui em diante DP) ou *Exposure Draft* (daqui em diante ED), apresentação dos lobistas em audiências públicas; encontros com os normatizadores; conversas por telefone ou conferências; ou a participação de consultores das partes interessadas em trabalhos sobre projetos particulares tanto do IASB quanto do FASB, como afirma Georgiou (2004). Os indiretos, por sua vez, incluem: comentários na mídia, organizações que representam o interesse da companhia, apelos a auditores externos, ao Governo ou pesquisas patrocinadas (GEORGIU, 2004).

Georgiou (2004), ao estudar as formas de *lobbying* utilizadas no Reino Unido, entre 1991 a 1996, constatou que as cartas comentários não foram o método de *lobbying* mais popular, sendo superada pelo apelo aos auditores externos. Porém, o autor encontrou uma forte associação entre o uso das cartas comentários e de outros métodos de *lobbying*, o que significa que, em geral, a análise das cartas comentários para detectar *lobbying*, parece ser uma boa *proxy* de outros métodos utilizados.

Nesse sentido, o pesquisador encontra algumas limitações no acesso a documentações formais usadas pelas partes interessadas, em razão de, algumas formas de *lobbying* não serem publicamente disponíveis. Assim, os estudos de *lobbying* baseiam suas análises no exame das cartas comentários, que é uma expressão formal e documentada da tentativa de influência sobre o normatizador.

Dessa forma, independente do método utilizado, as partes interessadas objetivam obter o sucesso no *lobbying*, o qual se relaciona ao atendimento de suas posições pelos normatizadores. Isto porque a promulgação de uma norma pode beneficiar alguns e prejudicar outros, sendo uma escolha social, a qual força o normatizador a adotar um processo político a fim de encontrar algumas acomodações, conforme ressalta Riahi-Belkaoui (2004). Assim sendo, os normatizadores precisam determinar quando e em qual extensão o *lobbying* levanta questões válidas, que na luz de suas Estruturas Conceituais exige atenção na elaboração de um padrão (ZEFF, 2012).

Essa ponderação do que considerar ou não é uma tarefa contínua exercida pelos normatizadores, especificamente porque os argumentos das partes interessadas são revestidos de apelos relacionados a consequências econômicas. O termo “Consequências econômicas” é correspondente ao nível de impacto dos relatórios contábeis, sobre o comportamento da tomada de decisão das empresas, do governo, dos sindicatos, dos investidores e dos credores (Zeff, 1978). Logo, é de se esperar que alguns lobistas se utilizem destes argumentos os quais se distanciam de argumentos contábeis, entretanto podem ser mais atrativos para mobilizar a atenção dos legisladores, pois se alcatifam de caráter de política pública.

Diversas pesquisas empíricas procuraram identificar os fatores determinantes para o sucesso do *lobbying* no âmbito do IASB. Por exemplo, Hansen (2010) adotou como premissa o fato de que o sucesso do lobista é uma função de suas habilidades de transmitir informação ao regulador. Paralelamente, sucesso é uma função do impacto potencial que os lobistas têm sobre a viabilidade do regulador. Nesse sentido, ele testou a qualidade das informações enviadas pelos lobistas, bem como a credibilidade deles, e, para hipótese da viabilidade testou

o nível de contribuições financeiras realizadas para a fundação do IASB e o tamanho do mercado de capitais do país de origem dos lobistas. Os resultados encontrados pelo autor não foram convergentes, pois apresentaram evidências de que o sucesso dos lobistas é positivamente associado com a informação transmitida ao IASB, todavia, isto depende da credibilidade dos mesmos. O sucesso de *lobbying* também foi relacionado à hipótese da viabilidade. Mas, essa última associação não é presente quando a análise é realizada em questões de desacordo pelos lobistas. Ainda assim, o estudo de Dobler e Knospe (2013) não encontrou nenhuma evidência de que as contribuições financeiras influenciam o sucesso de *lobbying*, levando-os a afirmar que os determinantes do sucesso do *lobbying* em direção ao IASB são ainda inexplorados.

Desde que o IASB e o FASB passaram a emitir padrões conjuntamente, uma das normas que gerou maior polêmica entre ambos e que recebeu um grande número de contribuições, por meio das cartas comentários, foi a de reconhecimento de receitas de contratos com clientes. Ao total, foram encaminhadas 1.337 (mil trezentas e trinta e sete) contribuições, sendo estas enviadas em uma das seguintes etapas: DP, ED e adicionalmente foi realizada uma revisão do ED (*Revised Exposure Draft* – RED, daqui em diante), sendo um processo que contém quatro etapas, incluindo a emissão da norma final.

Baudot (2013) ao estudar a disputa envolvendo a norma de receitas, especificamente relacionada à escolha do critério de mensuração (se por valor justo ou por custo histórico), afirma que este é um dos quatro projetos críticos do IASB e do FASB, apresentando grandes diferenças entre estes dois normatizadores e, portanto, envolvendo questões contábeis controversas com nenhuma resposta clara ou fácil, esperando-se uma disputa exacerbada que complique o desenvolvimento de um padrão convergido. Além do mais, esta norma é capaz de capturar uma grande diversidade de interesses e de manifestar tensões adicionais entre argumentos que envolvem diferentes abordagens possíveis de receitas (BAUDOT, 2013).

O projeto de discussão sobre reconhecimento de receita foi inserido na agenda dos normatizadores no ano de 2002, sendo o DP emitido em 2008, o ED completado em junho de 2010, e por apresentar várias questões controversas foi emitido um RED em novembro de 2011. A previsão de emissão da norma final era para o último quadrimestre de 2013, contudo, a mesma não foi promulgada no prazo estabelecido, apenas sendo emitida em maio de 2014. Há um total de doze anos de debate intenso sobre os critérios de reconhecimento de receita na contabilidade, o que permite a análise de um ambiente conflituoso de impacto geral.

Deste modo, em função da grande atenção da comunidade contábil internacional, essa norma torna-se interessante, capaz de capturar os fatores que influenciam no sucesso de *lobbying*; os principais argumentos inseridos pelos constituintes e o momento mais provável de convencer os normatizadores.

Em resumo é possível considerar que:

(1) Estudos de *lobbying* na contabilidade procuram compreender se existem diferenças de participações entre os grupos de interesses, os incentivos que diferenciam preparadores participantes e não participantes, as estratégias de *lobbying* utilizadas, o momento de *lobbying* mais intensamente utilizado e os fatores determinantes para o sucesso de *lobbying*, sendo que ainda existem lacunas relacionadas a um entendimento mais profundo sobre os últimos aspectos;

(2) Estudos de regulação econômica ainda são incipientes no Brasil, e que muitas questões permanecem sem consenso entre os teóricos, demandando estudos adicionais, sendo que no Brasil, alguns estudos relacionados ao tema podem ser encontrados em Cardoso (2005); Rodrigues (2008); Santos (2012) e Carmo (2014);

(3) Em se tratando de uma pesquisa empírica que compreende a norma de receitas, sendo esta um normativo de impacto geral que envolve todos os setores econômicos e questões conceituais básicas de contabilidade, tais como; reconhecimento, mensuração e evidenciação, que podem constituir incentivos para que outras partes interessadas se envolvam com a norma proposta e;

(4) A proposta de norma do projeto de reconhecimento de receitas foi incluída na agenda dos normatizadores em 2002, que a fase do DP foi concluída em 2008, a do ED em 2010, a do RED em 2011, perfazendo mais de 10 anos de debate intenso sobre a temática, resultando em um não consenso da comunidade contábil internacional.

Logo, tem-se o cenário propício para o desenvolvimento dessa tese, na perspectiva de capturar se o momento de participação por parte dos constituintes influencia o sucesso no *lobbying* em um normativo de abrangência geral, que percorreu em doze anos todas as fases possíveis do *due process* estabelecidas pelos normatizadores, sendo estas etapas: DP, ED, RED e a emissão da IFRS 15.

1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

A busca pelos fatores que influenciam no sucesso do *lobbying* por parte dos constituintes é assídua nos estudos relacionados ao tema, como se constata em Hansen (2010); Carmo, Mussoi e Carvalho (2011); Dobler e Knospe (2013) e Carmo (2014). Ainda assim, uma questão permanece inexplorada: a identificação da etapa do *due process*, na qual os constituintes têm maior probabilidade de influenciarem os normatizadores contábeis. Sutton (1984) afirma que o *lobbying* pode ocorrer mesmo antes do padrão ser proposto, podendo ser menos dispendioso e mais produtivo, para as partes interessadas, que estas influenciem os normatizadores enquanto suas visões estão ainda se cristalizando. Portanto, é predito que as partes interessadas irão se envolver mais ativamente na fase do DP e não na fase do ED, que segundo o autor, já representa a expressão da visão coletiva do normatizador.

Resultados de pesquisas empíricas que testaram o momento mais frequente de ocorrência de *lobbying* são inconclusivos. Georgiou (2004) estudou o *lobbying* sobre o *Accounting Standards Board (ASB)* no Reino Unido, abrangendo um período de seis anos, entre 1991 a 1996. Ao testar o momento de *lobbying*, constatou que o estágio posterior, sendo este considerado a partir da preparação e exposição do ED e elaboração da norma final, era o mais fortemente utilizado pelas companhias, identificando ainda que o estágio anterior não foi considerado o mais efetivo pelos respondentes. Tal resultado contraria a expectativa de Sutton (1984) de que na etapa inicial os constituintes têm maior probabilidade no sucesso de *lobbying* perante os normatizadores contábeis.

Todavia, Giner e Arce (2012) ao estudarem o *lobbying* sobre a norma de pagamento baseado em ações e testarem o momento mais frequente de sua ocorrência, constataram a predição feita por Sutton (1984), concluindo assim que firmas norte-americanas enviaram mais cartas na fase do DP do que ED. Em contraste, Ann Jorissen *et al* (2012) ao analisarem 3.234 (três mil duzentas e trinta e quatro) cartas comentários enviadas ao IASB entre 2002 a 2006 concluíram que os preparadores corporativos e do setor financeiro optam à fase do ED, em contradição aos outros constituintes, que reagem na fase anterior. Este resultado sugere que a etapa de participação por parte do constituinte depende do grupo representado por ele.

Os resultados apresentados por Giner e Arce (2012) e Ann Jorissen *et al* (2012) se restringiram ao levantamento quantitativo das fases e a testes univariados, não sendo identificado, por estes autores, se o momento é um fator que influencia no sucesso do *lobbying*. Georgiou (2004) utiliza-se de questionário para levantar o momento em que as companhias consideram o *lobbying* mais efetivo, estabelecendo *scores* para capturar os

estágios utilizados no processo; se as firmas se utilizaram do estágio anterior, compreendido entre a inclusão do tema na agenda, elaboração e exposição do DP, ou do posterior, definido como elaboração e exposição do ED e emissão da IFRS relacionada ao tema, constatando que o estágio posterior é o mais utilizado. Porém, o próprio autor adverte que o resultado deve ser analisado de forma restrita, pois há a possibilidade de refletir a relutância das companhias em admitirem suas influências sobre o normatizador no estágio anterior do processo. Outra restrição do resultado é que se refere aos primeiros anos de vida do normatizador britânico (1991-1996), sendo que este não necessariamente se mantém igual com o passar do tempo, quando os lobistas tornam-se mais familiarizados com o *modus operandi* do normatizador (GEORGIU, 2004). Por esta razão, o próprio autor solicita que pesquisa futura seja feita para oferecer um melhor entendimento acerca da aplicabilidade do modelo de Sutton (1984).

Com base nos estudos levantados é possível perceber que o momento mais frequente utilizado pelas partes interessadas para exercer *lobbying*, permanece sem consenso, entretanto, a única predição encontrada na literatura levantada é a de Sutton (1984).

Neste sentido, o presente estudo defende a tese de que a etapa na qual o constituinte participa influencia no sucesso de *lobbying*. Deste modo, espera-se que a etapa inicial do devido processo, compreendida entre o DP para o ED, seja a mais provável de exercer influência sobre os normatizadores contábeis, em detrimento da etapa intermediária, definida como ED para RED ou da etapa final, compreendida entre o RED para a IFRS 15.

Por considerar o momento de subsídios pelos constituintes um fator precípuo para o alcance de sucesso no *lobbying*, opta-se por uma norma contábil que percorreu todas as etapas possíveis estabelecidas pelos normatizadores e que possui um impacto de abrangência geral, como é o caso do reconhecimento das receitas.

Logo, essa tese se filia a teoria desenvolvida por Sutton (1984), a qual prediz que o momento mais efetivo para influenciar os normatizadores é o da etapa inicial. A etapa inicial é definida entre o sucesso obtido na fase do DP para o ED, a etapa intermediária entre ED e RED, enquanto que a etapa final caracteriza-se no sucesso alcançado entre o RED e a IFRS 15. Como sucesso, entende-se uma maior probabilidade de convencimento dos constituintes ao IASB e FASB, formalizada na aceitação por parte desses normatizadores e na alteração de suas premissas iniciais propostas, em questões onde existe desacordo dos constituintes com a posição inicial dos *Boards*. Em questão de acordo com a posição inicial proposta, o sucesso consiste em verificar se as posições dos *Boards* se mantêm nas etapas subsequentes do projeto.

Logo, considerando o contexto descrito acima, esta tese tem a seguinte questão problema: **Qual é a etapa do *due process* mais provável de exercer influência sobre os *Boards* na norma de reconhecimento de receitas?**

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Geral

Evidenciar qual é a etapa do *due process* mais provável de exercer influência sobre os *Boards* na norma de reconhecimento de receitas.

1.3.2 Específicos

Para o alcance do objetivo geral, têm-se os seguintes objetivos específicos, a saber:

- a) Analisar os principais argumentos inseridos pelos constituintes em relação às questões colocadas pelos *Boards* sobre o reconhecimento de receitas;
- b) Classificar os argumentos entre os de consequências econômicas ou do tipo conceitual;
- c) Verificar o posicionamento dos *Boards*, no momento da etapa normativa posterior, em relação aos pontos controversos mais debatidos pelos constituintes;
- d) Evidenciar os países e regiões geográficas que mais contribuíram para o *due process* de receitas, bem como as principais questões de concordância, discordância, não posicionamento por parte dos constituintes e questões com maior quantidade de argumentos do tipo consequência econômica.
- e) Investigar os fatores que impulsionaram o sucesso do *lobbying* na norma de reconhecimento de receitas por cada etapa do *due process* e;
- f) Identificar em qual etapa da normatização de receitas o *lobbying* é mais efetivo.

1.4 CONTRIBUIÇÕES ESPERADAS

Leuz e Wysocki (2008) afirmam que as forças (incluindo políticas) que afetam o processo regulatório são questões importantes e largamente inexploradas. No mesmo sentido, Kothari, Ramanna e Skinner (2010), ao realizarem um levantamento da teoria positiva do *Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP's), afirmam que a literatura sobre os seus determinantes econômicos e suas propriedades é mais desenvolvida do que sobre os efeitos do ambiente político e regulatório sobre este, afirmando que falta uma estrutura bem desenvolvida para prever a influência do *lobbying* sobre os GAAP's. Nesse aspecto, os autores defendem mais estudos sobre o processo político na contabilidade. Por esta razão, a presente tese objetiva contribuir para a literatura de regulação econômica com base em três

perspectivas: teóricas, metodológicas e empíricas. Dentre as contribuições teóricas, destacam-se:

- a) A verificação do momento do *due process* em que o *lobbying* torna-se mais efetivo, isto é, responder qual o momento em que o normatizador está mais propício para considerar os argumentos das partes interessadas;
- b) A identificação dos fatores que podem influenciar o sucesso de *lobbying*, segregando-os por cada etapa do *due process*;
- c) A apresentação de evidências para os reguladores nacionais da politização das normas contábeis internacionais, agregando ao debate os possíveis fatores que poderiam impulsionar o Brasil a uma maior influência perante os *Boards*.

Dentre as contribuições de natureza metodológica é possível listar as seguintes:

- a) A análise abrangente do sucesso ou não de *lobbying* em cada uma das etapas do *due process*, diferentemente dos trabalhos anteriores, os quais se concentram exclusivamente em uma das etapas, que é do ED para norma final;
- b) A utilização de uma amostra estratificada, permitindo capturar a tentativa de influência de todos os grupos de interesses nas três etapas percorridas, considerando um normativo com abrangência geral, envolvendo a diversificação de interesses.

Por fim, entre as principais contribuições empíricas, têm-se:

- a) Apresentar evidências que possam indicar que a normatização contábil é fruto de um processo político, no qual os normatizadores são influenciados por grupos de interesses;
- b) Identificar fatores que afetam o processo de regulação conjunta entre as duas principais forças normatizadoras atuais.

No entanto, essa tese não apresenta uma abordagem de múltiplos períodos, abarcando diversas normas internacionais, mas se propõe a analisar todas as questões, fazendo-se um exame de estudo único. A abordagem de múltiplo período é uma perspectiva interessante, porque permite uma maior generalização de resultados e uma maior amostra utilizada. Para Amershi, Demski e Wolfson (1982), com essa abordagem é mais provável de capturar tendências na estratégia de *lobbying* de longo prazo das companhias.

Em contrapartida, tal abordagem não examina com profundidade as estratégias de *lobbying* utilizadas e quais dessas estratégias são mais efetivas, resultando em seu sucesso. Dessa forma, uma abordagem de múltiplos períodos trata o *lobbying* exercido de forma

dicotômica, sem a consideração dos aspectos mais subjetivos que permeiam o processo e que influenciam na decisão dos normatizadores, tais como a análise sobre a qualidade das informações transferidas pelos grupos de interesses e os principais argumentos debatidos.

Este estudo apresenta contribuições adicionais à tese produzida por Carmo (2014), a qual estudou as características específicas dos participantes envolvidos na norma de reconhecimento de receitas e suas influências nas decisões posteriores dos normatizadores (IASB e FASB). Entre ambos os estudos existem as seguintes diferenças:

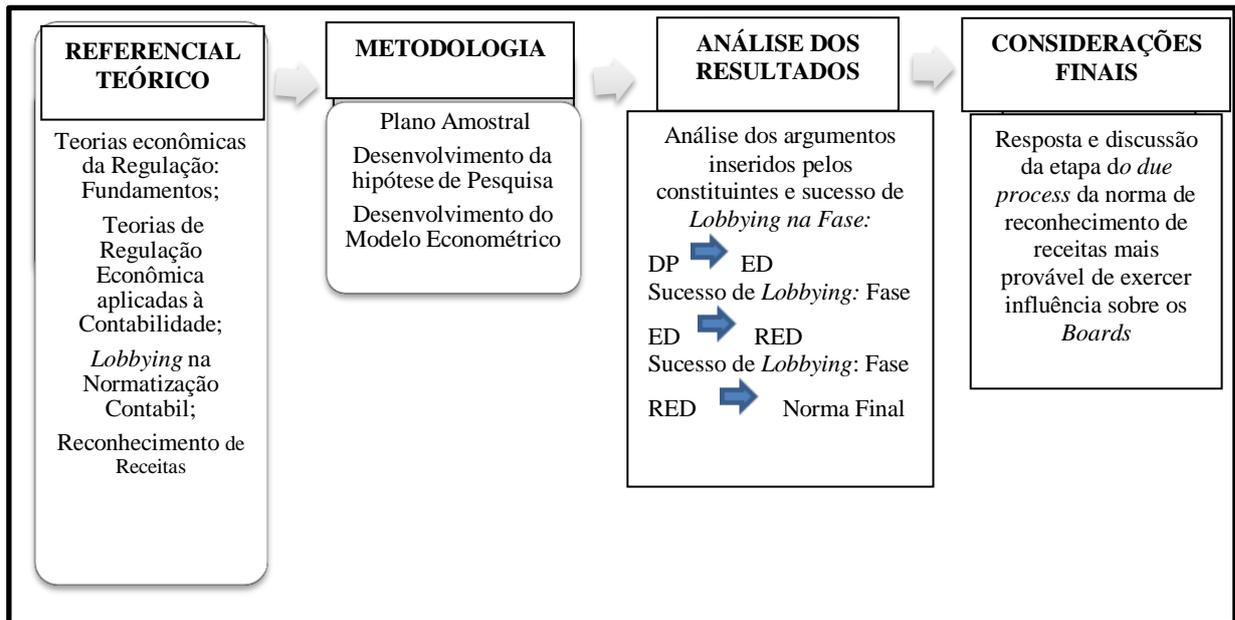
- a) A análise realizada por Carmo (2014) considerou as cartas enviadas na fase do DP e no ED, capturando o sucesso de *lobbying* na fase do ED e do RED, assim, não contemplando as cartas enviadas na fase do RED e nem o sucesso formalizado na IFRS final, emitida em maio de 2014;
- b) O estudo de Carmo (2014) analisa seis questões propostas pelos *Boards*, três na fase do DP e três na fase do ED perfazendo uma amostra de 16,3% das questões solicitadas, enquanto a presente tese analisa todas as questões, por considerar que todas apresentam igual importância para o reconhecimento das receitas;
- c) Os organismos internacionais e firmas de auditoria globais não foram considerados por Carmo (2014) nas análises que envolviam informações relacionadas ao país de origem, enquanto esta tese classifica tais organismos e firmas internacionais a partir do país exposto na carta comentário ou na ausência deste, a partir do país sede de tais instituições;
- d) Apesar da qualidade da informação transferida ser uma variável que impacta no sucesso de *lobbying* (KOTHARI;RAMANNA;SKINNER,2010; HANSEN, 2010, DOBLER;KNOSPE, 2013), uma vez que os constituintes apresentam argumentos de consequências econômicas e/ou de aspectos conceituais aos normatizadores, tal variável não foi incluída no modelo apresentado por Carmo (2014), ao contrário desta tese, que busca capturar evidências qualitativas relacionadas aos argumentos expostos pelos constituintes para influenciar os *Boards*;
- e) Nesta tese as regressões são estimadas considerando cada momento do *due process*, por existirem evidências na literatura de que o sucesso de *lobbying* se encontra relacionado ao momento de contribuição (SUTTON, 1984); enquanto que Carmo (2014) estimou uma única regressão considerando todas as questões, diferenciando-a apenas para as questões em que houve alteração no posicionamento dos *Boards*, desconsiderando o momento de influência. O fato de não segregar as etapas do *due process* para influência e nem o sucesso formalizado

pela emissão da norma final sobre receitas, constitui um dos principais fatores de contribuição desta tese em relação ao estudo de Carmo (2014).

1.5 ESTRUTURA DA TESE

O capítulo 1 objetivou apresentar o contexto, a problemática de pesquisa, os objetivos e a justificativa. A estrutura da tese encontra-se apresentada conforme o Quadro 1:

Quadro 1: Estrutura de Tese



Fonte: Própria

O Quadro 1 apresenta os tópicos discutidos no referencial teórico, demonstrando o delineamento da metodologia e o método de apresentação dos resultados. Os efeitos são apresentados por cada etapa do *due process*, por meio de análises qualitativas do sucesso no *lobbying* e análises quantitativas, utilizando-se da estatística descritiva e da regressão logística. Por fim, nas considerações finais apresenta-se a etapa mais provável de exercer influência sobre os *Boards*.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 TEORIAS ECONÔMICAS DA REGULAÇÃO

O início da regulação da Contabilidade remonta a década de 30, especificamente nos EUA, onde a regulação das instituições neste período era intensa, principalmente após a Grande Depressão de 1929. Os EUA empreendeu uma grande quantidade de trabalho para estabelecer regras contábeis particulares e doutrinas, e em 1930 a profissão contábil norte americana cooperou com a *New York Stock Exchange* (NYSE) para desenvolver uma lista de princípios contábeis (DEEGAN, UNERMAN, 2011).

Logo, a regulação da contabilidade está atrelada ao período econômico vivenciado pelos países capitalistas avançados. Dessa forma, é possível afirmar que o início do processo regulatório na contabilidade foi consequência do cenário econômico da época e, portanto, encontra sua raiz teórica atrelada às teorias desenvolvidas no âmbito da Economia. Teorias estas que procuram explicar as razões pelas quais deveria existir intervenção do Estado no mercado e o comportamento do regulador, frente a incentivos diversos advindos dos grupos de interesses.

Neste sentido, Fiani (1998) afirma existir uma relação entre as fases do desempenho do sistema capitalista e os ciclos de regulação econômica. Dividindo o desempenho do sistema capitalista dos países avançados em quatro fases distintas do século XX, a saber: a) a primeira que abrange o começo do século até a década de 30; b) da década de 30 até a Segunda Guerra Mundial, época conhecida como a Grande Depressão; c) da década de 50 até o primeiro choque do petróleo em 1973, conhecida como a Era Dourada e; d) a partir daí até a década de 80, período caracterizado por aumento de inflação e da taxa de desemprego.

Assim, para Fiani (1998) no período inicial, a regulação surgiu como resultado espontâneo e pouco planejado, decorrente das transformações estruturais vivenciadas pelas economias avançadas, tais como o desenvolvimento da eletrificação e das ferrovias. Na época da Grande Depressão, houve um processo de institucionalização da regulação da atividade econômica e uma demanda por maior intensidade regulatória. O terceiro período caracteriza-se por meio de tentativas pouco articuladas de desregulamentação, em função da insatisfação com o comportamento da economia, estimulando uma revisão teórica da conjuntura econômica da regulação, que embasa uma experiência prática de desregulamentação na década seguinte, e por fim, a década de 80 é marcada pela liberalização ou desregulamentação.

Ademais, existe um paralelismo entre a natureza da atividade regulatória e a teoria econômica que visa dar suporte conceitual e analítico à regulação. Inicialmente, a intervenção regulatória foi defendida sob o ponto de vista do bem estar social, porque se defendia a existência de falhas de mercados. Leftwich (1980) apresenta que as falhas de mercado ocorrem quando a quantidade ou qualidade de um bem produzido no mercado desregulado difere do que é suposto a ser o ótimo social. Essas falhas estavam relacionadas ao problema das externalidades e monopólios. Externalidade ocorre quando um agente gera um custo ou benefício, sem arcar com esse custo ou ser remunerado pelo benefício (FIANI, 1998). Logo, quando ocorre a externalidade, o custo que poderia ser minimizado e o benefício que poderia ser maximizado deixam socialmente de ser, existindo uma falha de mercado. Dessa forma, a solução reside na intervenção do Estado de forma a promover um nível maior de bem estar social. No caso de monopólio, a intervenção seria necessária, para impedir o monopolista de usufruir de taxas de retorno excessivas, acima de um nível adequado para sua perpetuidade.

Campos (2009) afirma que existem outras justificativas para a regulação econômica, além das tradicionais falhas de mercado relacionadas aos monopólios e externalidades, como por exemplo, a presença de assimetria nas informações. Akerlof (1970) apresenta que a dificuldade de distinguir bens de boa qualidade e bens de má qualidade é inerente ao mundo de negócios, e que quando existe assimetria de informações, os bens de boa qualidade tendem a sair do mercado, sendo, portanto, necessário à existência de instituições (com a intervenção do governo) que garantam a qualidade dos produtos, reduzindo a assimetria das informações, resultando no aumento do bem estar de todas as partes.

Implicações derivadas da assimetria de informações são os problemas de risco moral e seleção adversa. Campos (2009) explica que o primeiro ocorre quando as ações das partes do contrato não são diretamente observáveis, não podendo ser objeto de negociação e por isso, não podem ser incorporadas ao mesmo. A seleção adversa, por sua vez, representa a situação na qual um lado do mercado não pode observar a qualidade ou tipo dos bens no outro lado do mercado. Logo, a regulação econômica serviria para na “presença de falhas de mercado, assegurar que o resultado da interação entre produtores e consumidores de determinado bem ou serviço seja eficiente, tendo como resultado, adequados níveis de quantidade, qualidade e preço”(CAMPOS, 2009, p. 352).

Todavia, com o passar dos anos o processo regulatório foi duramente criticado por meio de novas teorias econômicas que questionavam o limite do campo regulatório e a premissa de intervenção sob a ótica do bem estar social.

Os estudos precursores nesse sentido, que embasaram o surgimento da Teoria Econômica da Regulação, foram o de Stigler e Friedland (1962) e o de Demsetz (1968). O primeiro artigo é cético em relação aos efeitos da regulação dos monopólios (SALOMÃO FILHO, 2008). Os autores partem da premissa de que a regulação ocorreu para reduzir o monopólio e eliminar certas formas de discriminação de preços. Assim, testam o efeito da regulação nas companhias de eletricidade, a partir de quatro perspectivas, identificando se a regulação influenciou: a) na receita média por KW/H, esperando algum efeito sobre o nível de preços; b) na proporção da fatura mensal de consumidores de grande quantidade de eletricidade, em relação a pequenos consumidores, esperando existir influência; c) nos encargos cobrados dos consumidores domésticos e industriais, esperando existir redução nos preços domésticos, quando relacionados aos industriais, para reduzir discriminação de preços e; d) no valor de mercado, comparando os investidores que aplicaram em firmas reguladas com firmas não reguladas, esperando que os últimos ganhem mais do que os primeiros.

Como conclusão, os autores não encontraram nenhum efeito da regulação sobre o preço cobrado pelas empresas elétricas, além de não descobrirem nenhum efeito sobre a redução de discriminação de preços entre os consumidores domésticos e industriais. Por fim, afirmam ser insignificante o efeito da regulação sobre o valor de mercado. Esses achados são propulsores para o desenvolvimento posterior da teoria mais abrangente de Stigler (1971).

Anos depois, Demsetz (1968) analisa criticamente a teoria do monopólio, a qual afirma existir um relacionamento entre concentração observada e o preço de monopólio. Para esta teoria, a produção de economias de escala gera um menor custo médio, fazendo com que apenas uma firma sobreviva, e caso seja deixada desregulada, a firma estabelecerá preços de monopólio, restringida somente pela demanda do mercado para a *commodity*.

Demsetz (1968) afirma não existir teoria econômica que suporte essa explicação, argumentando que, caso exista um processo de licitação com muitos ofertantes, não há razão para acreditar que o preço do vencedor é um preço de monopólio. Assim, se os *inputs* exigidos para entrar na produção estão disponíveis a muitos licitantes potenciais a preços determinados no mercado (garantindo a credibilidade de numerosas ofertas rivais) e se os custos de aliança entre estes licitantes rivais sejam altos, o preço do ganhador irá diferir insignificativamente do custo por unidade, não se caracterizando um preço de monopólio. Logo, sobre estas premissas, a restrição do mercado atenderia a condição de competitividade do preço, disciplinando mais efetivamente do que o processo regulatório. Ao encontrar tais condições em setores de utilidade pública nos EUA, o autor é levado a crer que existem outras

forças por trás do movimento regulatório (DEMSETZ, 1968). Salomão Filho (2008) ao comentar o referido *paper*, faz a afirmação de que este propõe que o Estado regule através da realização de leilões para a prestação de serviço; e que o estudo sugere que a regulação serve à proteção da indústria e não a qualquer motivo de interesse público.

O debate sobre o comportamento do regulador frente aos grupos de interesses ganhou destaque a partir da obra de Olson (1965). Nela, o autor buscou demonstrar quando um grupo será constituído e por que existem diferenças na constituição de pequenos e grandes grupos de interesses. Olson (1965) parte da premissa que toda organização existe para promover o interesse comum de seus membros e que a provisão de bens públicos ou coletivos ao grupo é a função central das organizações. Como o bem público possui a característica de ser não excludente é necessário refletir sobre quem irá arcar com os custos necessários para a obtenção deste bem.

O modelo de Olson (1965) é inicialmente aplicado para pequenos grupos e demonstra que sob determinadas condições as vantagens da oferta do bem coletivo para um grupo pequeno podem ser tão significativas que o grupo se constitua para a obtenção do referido bem, sem a necessidade de qualquer coerção ou estímulo adicional (FIANI, 1998). O modelo parte da premissa de que: a) quanto mais bens coletivos são demandados maiores os custos; b) existem custos significantes iniciais e fixos, fazendo com que a primeira unidade do bem coletivo seja desproporcionalmente cara. Logo, os custos serão uma função do nível do bem coletivo que é obtido: $C = f(T)$, sendo T o nível do bem coletivo obtido.

Assim é posto que o ganho total do grupo irá depender do nível em que o bem coletivo é obtido (T) e do tamanho do grupo S_g , o qual depende não somente do número de indivíduos no grupo, mas também do valor de uma unidade do bem coletivo para cada indivíduo no grupo. O ganho do indivíduo, por sua vez, depende do tamanho do grupo e do quanto o indivíduo irá se beneficiar a partir do bem coletivo em relação aos outros no grupo. Logo, seja o ganho do grupo denominado $V_g = S_g T$, e ganho do indivíduo denominado V_i , tem-se que este ganho depende da proporção do ganho do indivíduo i em relação ao ganho do grupo, denominado de F_i , onde $F_i = \frac{V_i}{V_g}$, onde $F_i = \frac{V_i}{S_g T}$ e; $V_i = F_i S_g T$.

Assim, a vantagem, A_i , que qualquer indivíduo i irá obter a partir de qualquer quantidade do bem coletivo será o ganho do indivíduo V_i menos o custo C ; $A_i = V_i - C$. Logo, o ganho individual ou perda, derivado de diferentes quantidades do bem coletivo dependerá das mudanças em T, isto é (OLSON, 1965):

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT$$

Para o máximo $dA_i/dT = 0$ tem-se:

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT = 0$$

E desde que $dV_i/dT = F_i(dV_g/dT)$

$$F_i(dV_g/dT) - dC/dT = 0$$

$$F_i(dV_g/dT) = dC/dT$$

A expressão matemática fornece a quantidade ótima de um bem coletivo para um indivíduo obter. Assim, a taxa de ganho do grupo (dV_g/dT) deve exceder a taxa de aumento nos custos dC/dT pelo mesmo múltiplo que o ganho do grupo excede o ganho do indivíduo. Assim, para saber se o grupo de interesse irá se constituir e se alguma quantidade do benefício coletivo será proporcionada é preciso saber se, no ponto ótimo, pelo menos um de seus membros estaria disposto a arcar sozinho com os custos, pois os benefícios proporcionais auferidos superariam os custos totais do fornecimento do bem público, valendo a desigualdade $F_i > C \div V_g$; onde: $V_i \div V_g > C \div V_g$, então: $V_i > C$ isto é, “a vantagem total obtida por ao menos um membro individualmente é maior que o custo total da oferta do bem público para o grupo” (FIANI, 1998, p. 14). Caso esta condição seja atendida está garantida a oferta do bem público e a constituição do grupo de interesse.

Nesse sentido, Olson (1965) afirma que, em pequenos grupos de interesses, a provisão do bem público será subótima, pois uma vez que o membro do grupo com maior proporção de ganho individual em relação ao ganho do grupo - F_i , tenha adquirido o nível de bem público que satisfaça sua necessidade, sua contribuição é interrompida, não gerando mais nenhuma unidade adicional do bem público, culminando por consequência em uma oferta subótima. Logo, esta subotimidade será mais grave quanto menor for o F_i do “maior” indivíduo do grupo. Este problema é maior em grupos grandes, pois quanto maior for o grupo, menores serão os F_i 's, deixando a subotimidade mais grave. Logo, “fica claro, portanto, que os grupos com maior número de membros geralmente desempenharão com menos eficiência do que os grupos com menor número de membros” (OLSON 1965, p. 28). Portanto, grupos maiores, não possuem nenhuma tendência de agir voluntariamente para promover seus interesses comuns.

Outra implicação derivada da formação de pequenos grupos é de que a distribuição dos custos será desproporcional, não estando equivalente aos benefícios conferidos pelo bem

coletivo. Isto porque, em um grupo pequeno, o indivíduo com maior F_i , isto é, ganho proporcional em relação ao ganho do grupo tende a suportar uma maior carga deste custo (já que sua proporção de benefícios é maior), gerando pouco ou nenhum incentivo para a sua distribuição igualitária. Desta forma, nessa perspectiva, existe uma tendência sistemática para exploração do grande pelo pequeno (OLSON, 1965).

Os custos inicialmente relacionados são os diretos – que variam com o nível do bem coletivo. Contudo, podem existir alguns custos fixos ou iniciais necessários para a constituição do grupo, tais como os incorridos na constituição de uma organização formal. Os custos fixos estão relacionados ao custo de consenso e organização, e quanto maior o grupo, mais consenso e organização serão necessários. Então, os custos da organização representam uma função crescente do número de indivíduos no grupo, implicando que a obtenção das primeiras unidades do bem coletivo pode ser excessivamente onerosa para grandes grupos. Segundo Fiani (1998) em grupos grandes, a maior fração de benefícios obtidos individualmente tende a ser muito pequena aliado ao fato de que a probabilidade de detecção por falta de colaboração por parte de cada um dos membros é remota, existindo uma probabilidade do grupo de interesse não ser constituído.

Pelo fato da fração do benefício coletivo individual ser pequena, existe uma probabilidade menor que algum membro individual (ou um pequeno subgrupo) arque com os custos de prover até mesmo uma pequena quantidade do benefício. Paralelamente, quanto maior for o número de membros do grupo, mais custosa será a organização. Nesse sentido, o autor admite que grupos maiores possam ser constituídos, mas precisam de coerção ou incentivos adicionais, além do bem coletivo ofertado.

Ademais, Olson (1965) afirma que grupos grandes que realizam *lobbying* são também organizados para algum outro propósito, sendo o *lobbying* um subproduto dessas organizações que desempenham alguma outra função. Logo, por esta visão, somente uma organização que vende produtos privados ou não coletivos, ou que possui um poder de coerção para fazer com que seus membros paguem quotas, é capaz de estimular os indivíduos racionais de um grande grupo a suportar parte do custo de obtenção do bem coletivo (OLSON, 1965).

Ao comentar sobre a força dos lobistas empresariais nos EUA, Olson (1965) afirma que isto ocorre porque as comunidades empresariais dividem-se em uma série de indústrias, geralmente oligopolistas, cada uma contendo um número pequeno de empresas. Os interesses

empresariais são organizados, principalmente pelas associações de classes, as quais são geralmente pequenas e esta pequenez deve ser a principal razão para o fato de existir tantas delas (OLSON, 1965). Por conseguinte, um grupo pequeno terá mais sucesso em questões relacionadas ao seu setor em particular, porque provavelmente será a única força organizada, triunfando sobre os interesses não organizados e desprotegidos de grandes grupos.

O objetivo que determina a constituição de grupos de interesses econômicos com práticas de *lobbying*, segundo Fiani (1998) é a busca da renda econômica, a qual é definida como o retorno obtido além do custo de oportunidade de um recurso econômico. Assim, a regulação constitui-se em uma forma de se obter renda econômica.

Diante dessas reformulações teóricas, a partir da introdução do conceito de grupos de interesses que procuram por renda econômica, o agente regulador, representado pelo Estado, deixou de ser percebido como voltado predominantemente ao interesse público, pois estaria sujeito à pressão de grupos de interesses, principalmente de pequenos grupos, bem organizados, conforme modelo de Olson (1965), os quais buscam maximizar sua renda econômica, muitas vezes em prejuízo do interesse público. “Estas abordagens do processo regulatório ficaram conhecidas como Teorias da Captura, pois discutem as formas e as consequências da captura das instituições reguladoras do Estado por interesses privados” (FIANI, 1998, p.21).

É dentro de um cenário econômico instável, marcado por desemprego e inflação, e de derivações teóricas realizadas a partir de Olson (1965), que se desenvolvem as teorias econômicas abaixo apresentadas, lideradas pela Escola de Chicago. O interesse dessa corrente era identificar os motivos que determinam a existência da regulação e comprovar que o regulador é também um próprio grupo de interesse, evidenciando quais são as variáveis consideradas por ele no processo regulatório. Sendo assim, “a teoria econômica da regulação passou a incluir a dimensão política na análise da formulação das políticas regulatórias, porque, por sua natureza, a regulação necessariamente implica em uma redistribuição de renda, pois gera custos para alguns e benefícios para outros” (CAMPOS, 2009, p. 356).

2.1.1 Stigler (1971)

O estudo de Stigler (1971) foi seminal na formulação de uma Teoria da Regulação Econômica e procurou compreender as razões que gerariam demanda e oferta para regulação. A tarefa central da teoria é explicar quem irá receber os benefícios ou ônus da regulação, qual forma a regulação irá tomar e os efeitos da regulação sobre a alocação de recursos. “Essa

teoria proposta é a integração dos processos políticos e econômicos, na análise da intervenção do Estado na economia”(FIANI, 2004, p. 3).

A regulação pode ser ativamente procurada por uma indústria, ou imposta sobre ela. A tese central defendida pelo pesquisador é que a regulação é adquirida pela indústria e é elaborada e operada principalmente para seu benefício. Esses benefícios são derivados do poder coercitivo do Estado, “o qual pode determinar a movimentação física de recursos e as decisões econômicas tanto de domicílios como de empresas, sem o seu consentimento. Esses poderes criam as possibilidades de uma indústria utilizar o Estado para aumentar sua lucratividade” (STIGLER, 1971, p.4).

São discutidos quatro benefícios que o Estado pode, por meio de seu poder de coerção, oferecer a uma indústria, isto é, benefícios demandados por esta. O primeiro é o subsídio direto de dinheiro, entretanto existe um inconveniente caso a lista de beneficiários seja grande, fazendo com que o benefício seja dissipado entre os rivais.

O segundo benefício discutido é o controle sobre entrada de novos rivais. Logo, cada indústria ou ocupação que tem o poder político suficiente para utilizar o Estado irá procurar controlar a entrada, e a política regulatória irá frequentemente ser moldada para retardar a taxa de crescimento de novas firmas.

Em terceiro, um conjunto de poderes será procurado pela indústria, sendo aquele que afeta bens substitutos e complementares, pois o objetivo das indústrias seria dificultar a entrada de produtos similares e facilitar a expansão de produtos complementares. Por fim, a indústria procura pela fixação de preços, desejando que o controle dos mesmos seja gerido por um conselho com poderes coercitivos. Logo, o controle dos preços é essencial para que as indústrias alcancem taxas de retornos acima dos níveis competitivos.

Existem, porém, limitações sobre esses benefícios que são discutidas pelo autor. A primeira limitação é que a distribuição do controle entre as firmas é alterada, porque as decisões políticas consideram também a força política de várias firmas. Assim, firmas pequenas teriam uma maior influência do que poderiam possuir em uma indústria desregulada. A segunda limitação discutida é o ônus incidente sobre a obtenção de regulação, especificamente por causa da taxa de administração do Estado, que inclui atrasos. Como limitação aos benefícios, tem-se ainda o fato de que os processos políticos automaticamente admitem poderes externos nos conselhos da indústria. Estas limitações são previsíveis e devem entrar no cálculo da lucratividade de regulação de uma indústria. O autor afirma ainda

que em algumas atividades econômicas, a entrada de novos rivais é difícil de controlar, como em algumas indústrias onde os produtos substitutos não podem ser eficientemente controlados, a fixação de preços não é viável porque cada unidade dos produtos tem qualidade diferente, como no mercado para automóveis usados.

Fiani (2004) pontua que isto gerou uma necessidade de explicar as razões pelas quais algumas indústrias recebiam benefícios e outras não, gerando uma teoria de oferta e demanda de regulação, onde a indústria que demanda a regulação deve procurar o partido político que é o vendedor desse produto. Isto porque é muito oneroso para o Estado instaurar votação individual para cada decisão a ser tomada.

Logo, as decisões são realizadas por um sistema de votação o qual é composto por representantes eleitos vinculados a um partido político. Assim, a oferta de regulação é realizada por estes representantes que lutarão para defender os interesses de seus apoiadores. Stigler (1971) afirma que os partidos políticos têm custo de operação, custos de manutenção da organização e custos de concorrência nas eleições. Logo, a indústria que procura regulação deve estar preparada para atender as necessidades do partido, pagando com voto e recurso. Os recursos podem ser oferecidos por subsídios em campanhas, contribuição com serviços e métodos indiretos, tais como emprego de trabalhadores do partido.

Logo, Peltzman (1976) ao debater o trabalho do autor, explica que a *commodity* essencial que está sendo transacionada é a transferência de riqueza, com agentes do lado da demanda e seus representantes políticos no lado da oferta. O grupo que apresenta a demanda efetiva mais alta é do produtor, representando o domínio de pequenos grupos com uma grande participação *per capita* sobre o grande grupo (consumidores) com interesses mais difusos. “Para o modelo de Stigler, ao contrário de muitos modelos de mercado, existem muitos concorrentes, mas somente um é bem sucedido” (PELTZMAN, 1976, p. 3).

Quando existe uma intercessão do Estado na economia, por meio de intervenção regulatória, ocorre paralelamente uma transição do instrumento de deliberação, antes decisão de mercado, sendo substituída pelo processo de resolução política. As decisões políticas devem ser feitas simultaneamente por um grande número de pessoas (ou seus representantes), demonstrando que o processo político demanda sincronia na decisão. Assim, votações sobre questões específicas são caras, gerando a necessidade de contemplar um conjunto amplo de questões.

Outra característica é que o processo de decisão democrático deve envolver toda a comunidade, não simplesmente aqueles que estão diretamente preocupados com a decisão. Logo, o processo político não permite participação em proporção ao interesse e conhecimento. Sendo assim, o sistema político não oferece bons incentivos como àqueles no mercado privado para a aquisição de conhecimento. Desta forma, as expressões de preferência na votação irão ser menos precisas do que as expressões de preferência no mercado, porque grande parte de pessoas desinformadas estarão na eleição, afetando desta maneira a decisão.

Ao avaliar criticamente a teoria desenvolvida por Stigler (1971), Fiani (2004) afirma que o autor insere duas avaliações negativas no processo de regulação econômica. A primeira é a captura regulatória, onde na maioria das ocasiões, o Estado é capturado pelas firmas reguladas, as quais se beneficiam de sua proteção. A segunda afirma que, quando a regulação substitui o mercado como instrumento de alocação em favor de decisões políticas, este é induzido a ineficiência, ao incorporar agentes insuficientemente informados, que não possuem interesse direto nas questões de regulação e em questões que são apresentadas em conjunto com outras questões, impedindo uma escolha eficiente. Portanto, a teoria proposta por Stigler (1971) aproxima-se da teoria da captura, onde o regulador acaba por ser fisgado pelas grandes indústrias.

2.1.2 Posner (1974)

O objetivo do estudo de Posner (1974) foi discutir criticamente e com base nas evidências empíricas levantadas, as teorias de regulação econômica. Para o autor, o maior desafio da teoria social é explicar o padrão de intervenção do governo no mercado (regulação econômica), surgindo duas principais teorias para elucidar as razões que geram essa intervenção, sendo estas: a Public Interest Theory- Teoria do Interesse Público- (TIP) e a Teoria da Captura.

Para a TIP, a regulação é fornecida em resposta a demanda do público para a correção de ineficiências ou práticas de mercado injustas. Nesse sentido, tal teoria parte da premissa de que os mercados econômicos são extremamente frágeis e aptos a operar ineficientemente ou injustamente, se funcionarem sozinhos. Esta perspectiva sugere que os mercados são imperfeitos e que a regulação é simplesmente uma resposta do Governo para as demandas públicas, para a retificação de ineficiências e injustiças na operação do livre mercado. Outro pressuposto desta teoria é que a regulação do Governo é praticamente sem custo.

Caso estas premissas estejam corretas, a regulação seria encontrada principalmente em setores altamente concentrados, onde o perigo de monopólio é maior e em setores que geram custos ou benefícios externos substanciais. Contudo, as evidências empíricas conduzidas principalmente por economistas não confirmaram a predição, segundo Posner (1974). Por esta razão, é garantido que a revisão teórica tem sido reforçada por estudos de casos, que demonstram que esquemas particulares de regulação do Governo não podem ser explicados sobre o fundamento do aumento da riqueza ou por qualquer padrão amplamente aceito de equidade ou honestidade.

Assim, posteriormente a TIP foi reformulada, defendendo-se que o desempenho decepcionante do processo regulatório é o resultado não de qualquer inconsistência no objetivo básico ou natureza do processo, mas de fraqueza particular nas pessoas ou procedimentos, que serão corrigidos quando a sociedade ganhar experiência nos mecanismos de administração pública. Segundo essa reformulação, as agências regulatórias são criadas para fins públicos de boa fé, entretanto são mal geridas, e o propósito nem sempre é alcançado. Para o autor, a evidência, que tem sido oferecida para demonstrar a má gestão pela agência regulatória, é surpreendentemente fraca.

Em outra reformulação da TIP são introduzidos mais dois fatores que ratificam a premissa de que a regulação é honesta, mas nem sempre é bem sucedida para promover o interesse público. O primeiro fator relaciona-se com a dificuldade das agências regulatórias de exercer tarefas. Quando as agências devem estabelecer o preço a ser praticado pelos regulados e para tanto devem determinar os seus custos, os instrumentos de mensuração e controle são de difícil aplicação, o que pode gerar deformidades no funcionamento eficiente do mercado. O segundo fator é o custo da supervisão legislativa efetiva do desempenho das agências.

Para Posner (1974), o problema com qualquer versão da TIP é que esta não contém nenhuma ligação ou mecanismo pelo qual a percepção do interesse público é traduzida dentro da ação legislativa.

A teoria da captura, por sua vez, é discutida sobre três visões, a marxista, a dos cientistas políticos e a dos economistas. Na primeira visão, defende-se que as grandes firmas, os capitalistas, controlam as instituições, incluindo a regulação. Porém, essa versão da teoria da captura não explica a razão pela qual a regulação serve aos interesses de pequenos negócios ou grupos não empresariais (POSNER, 1974).

Na visão dos cientistas políticos, com o passar do tempo as agências regulatórias passam a ser dominadas pelo setor regulado. Logo, essa visão delimita o grupo que capturará a regulação: as firmas reguladas. Para o autor, essa visão se assemelha com a versão da TIP reformulada, na qual as agências regulatórias demoram certo tempo para estabelecer mecanismos capazes de superar os interesses de grupos específicos. Por se tratar de uma generalização empírica, a teoria não conseguia responder o motivo pelo qual o agente regulador estimularia o monopólio (FIANI, 1998).

Como outra crítica, é discutido que essa versão da Teoria da Captura não explica por que o setor regulado deveria ser o único grupo de interesse capaz de influenciar a agência. Os consumidores também estão preocupados com o resultado da regulação e nenhuma razão é dada sobre a causa pela qual eles não poderiam capturar a agência (POSNER, 1974).

Para o autor, a “teoria” (que ele acredita ser uma hipótese) da captura não possui nenhum poder preditivo e explanatório em casos onde uma única agência regula setores separados com conflitos de interesses. Qual setor conseguirá capturar o regulador? Essa dificuldade não é limitada a agência com uma clientela multi setores, mas se estende a agência que regula apenas um setor, pelo fator de existir sempre grupos competindo dentro do setor. Qual destes grupos conseguirá capturar o regulador? A teoria não apresenta nenhuma resposta a tais questões.

A teoria econômica da regulação, por sua vez, é discutida pelo autor a partir do estudo seminal de Stigler (1971). Esta teoria admite a possibilidade de captura por outros grupos de interesses ao invés das firmas reguladas e insiste que a regulação serve a interesses privados, de grupos politicamente eficazes. A teoria é embasada na premissa de que o poder coercitivo do Estado pode ser usado para conceder benefícios valiosos a grupos ou indivíduos particulares, fazendo com que a regulação econômica seja vista como um produto, cuja alocação é governada por leis de oferta e demanda.

A segunda premissa é de que a teoria dos cartéis pode localizar essas curvas de ofertas e demandas. Aqueles que procuram por regulação, consideram-na valiosa, em razão dos benefícios que a mesma pode gerar. É viável identificar similaridade entre os benefícios gerados por meio de cartéis e através de regulação. Esses benefícios são: controle de entradas, taxas mínimas e aumento dos preços acima dos níveis competitivos. Do lado dos custos para obtenção de uma regulação favorável, esta análise é semelhante aos custos obtidos para a cartelização.

Neste último, quanto menor o número de vendedores, menor o custo de se chegar a um acordo sobre o preço a ser praticado e menor o custo de coordenação e policiamento do cumprimento desse acordo. Na esfera regulatória, quanto menor os beneficiários potenciais, mais simples será uma coordenação de esforços para obtenção da regulação, e quanto mais homogêneos os interesses na regulação, menores custos incorrerão para que se chegue a um posicionamento comum pertinente à demanda para regulação.

Apesar da análise do cartel ser relevante no desenvolvimento da teoria econômica da regulação, ela não é a teoria (POSNER, 1974). Isto porque o padrão de regulação e de cartelização privada são díspares. A demanda por regulação é maior entre as indústrias onde cartelização privada é inviável ou muito cara, porque falta alta concentração. Tal fato sugere que a demanda por regulação ocorre por falta de bens substitutos à regulação. Adicionalmente, enquanto a cartelização é o produto puramente da ação cooperativa das firmas, a regulação favorável exige, o acréscimo de intervenção no processo político. Dessa forma, fatores que não estimulam a cartelização, incitariam a regulação, tal como uma indústria não concentrada, que possui um grande poder de votação e, ao possuir assimetria de interesses entre os seus membros, os encoraja a uma participação ampla pela coalizão na busca por regulação. Logo, em áreas onde a cartelização é inviável é estimulada a demanda por regulação.

Apesar da teoria econômica da regulação ser um avanço em relação às outras teorias, ela não é capaz de prever em quais indústrias específicas, a regulação será encontrada. Isto porque a mesma não consegue identificar qual (sob diversas condições) é o número de membros da coalizão que maximiza a probabilidade de regulação. Este é o número, para além do qual a perda de coesão do grupo causada pela adição de outro membro deveria superar o aumento na viabilidade da regulação, em virtude de maior poder de eleição e maior demanda por regulação (POSNER, 1974).

Posner (1974) defende que a regulação pode ser o produto de alianças entre setor regulado e grupos de clientes, onde o setor regulado obtém algum lucro de monopólio, sendo este derivado da regulação e os clientes auferem menores preços ou melhores serviços, à custa de grupos, principalmente de consumidores desorganizados. Em causa disto, existem dúvidas de que toda regulação é um produto de pressões de grupos de interesses. Assim, “os modelos posteriores se esforçariam para superar o dilema regulador benevolente - capturado, estabelecendo parâmetros de análises mais sofisticados” (FIANI, 1998, p. 23). E aqui é inserido o modelo de Peltzman (1976) e Becker (1983).

2.1.3 Peltzman (1976)

O trabalho de Peltzman (1976) surgiu como uma extensão e generalização do trabalho pioneiro de Stigler (1971). Descontente com a conclusão alcançada por Stigler (1971) de que existirá apenas um vencedor na regulação, o autor demonstra que o regulador irá beneficiar ambos os grupos de interesses: produtores e consumidores. Logo, apesar do regulador restringir o tamanho do grupo vencedor, tal ganho não será completo (como seria na ausência de regulação) em função da oposição de outro grupo.

O regulador deve considerar estes grupos de interesse, porque sua função objetivo é maximizar seu apoio político. Logo:

$$M = M(p, \pi)$$

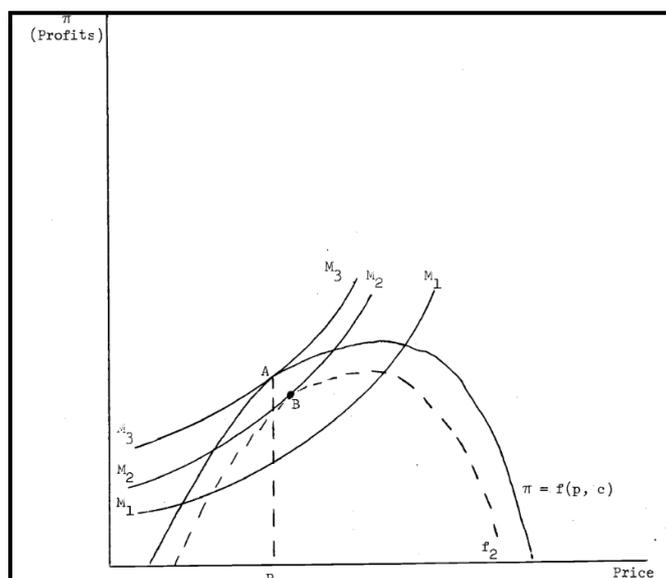
Em que: M - é a função de apoio político do regulador;

P - preço do bem;

π - riqueza dos produtores.

É esperada uma relação negativa entre o preço e o apoio político e, positiva entre a riqueza dos produtores e o apoio político ao regulador. Nesse sentido, Fiani (1998) explica que o agente regulador procura o apoio de ambos os grupos, dos consumidores mantendo a tarifa tão baixa quanto puder e dos produtores garantindo a maior taxa de lucro viável. Então, o nível de preço que o agente regulador estabelecerá, irá depender do comportamento da taxa de retorno em função da tarifa. O equilíbrio político não irá resultar em um preço de maximização de lucro de monopólio, nem de concorrência perfeita, afirmando que indústrias altamente competitivas ou monopolísticas são as mais politicamente prováveis de serem reguladas.

O modelo supõe uma taxa marginal decrescente entre P e π , significando a existência de um limite que o regulador pode trocar uma maior tarifa e um retorno maior ou vice e versa, permanecendo com o mesmo nível de apoio político que antes (SANTOS, 2012). A Figura 1 abaixo demonstra a existência da relação entre os lucros do produtor π e os preços praticados no setor regulado.

Figura 1: A escolha ótima do Regulador

Fonte: PELTZMAN (1976, p. 23).

A Figura 1 demonstra que as três curvas de apoio político ao regulador são negativamente inclinadas e côncavas em relação à origem, significando que (1) a manutenção de um dado nível de apoio, por parte do regulador, exige que haja um *trade-off* entre menor preço e maior lucro para os produtores; e (2) as possibilidades de trocar continuamente o apoio dos produtores pelo apoio dos consumidores (via redução de preços), e vice-versa (via aumento de preços), são decrescentes (FIANI, 2004). O equilíbrio político ocorre no ponto A, implicando que a proteção do produtor puro pode ser somente racional na ausência de qualquer oposição do consumidor a maiores preços e paralelamente a proteção ao consumidor puro exigiria nenhum apoio para maiores lucros (PELTZMAN, 1976).

Nesse sentido é afirmado por Peltzman (1976), que setores naturalmente monopolísticos ou competitivos são mais politicamente atraentes para serem regulados do que setores caracterizados por oligopólios híbridos. Pois, em um oligopólio com um preço intermediário entre o preço de monopólio e o competitivo, o ganho político de se mover para o ponto A, será pequeno. O autor considera ainda que em setores regulados haverá um aumento da demanda, afirmando que o efeito político irá induzir a reduções de preços, porque o aumento de lucros e reduções de preços gera uma combinação das melhores estratégias para um apoio político maior.

Portanto, Peltzman (1976) defende que o regulador racional não irá cobrar um tributo uniforme nem distribuir benefícios igualmente; ele irá procurar a estrutura de custos e benefícios que maximize o retorno político. Fiani (2004), ao realizar um contraponto entre as

teorias de Stigler (1971) e Peltzman (1976), afirma que para o último, a regulação não visa fundamentalmente proteger a indústria regulada, mas é o resultado das ações de grupos de interesses; enquanto que para o primeiro, a regulação é exercida na maioria dos casos para beneficiar o setor regulado. Essa diferença “deveria ser suficiente para colocar em suspeita a ideia de que existe uma teoria da regulação” (FIANI, 2004, p.89).

2.1.4 Becker (1983)

Becker (1983) parte da premissa básica de que os tributos, subsídios, regulações e outros instrumentos políticos são usados para aumentar o bem estar de grupos de pressão mais influentes. O modelo assume somente dois grupos homogêneos na sociedade s e t (onde s representa o grupo que recebe os subsídios e t o grupo que é tributado), assumindo que pessoas idênticas possuem a mesma renda. Esta renda antes da redistribuição do Governo é: z_s^0 e z_t^0 e após a redistribuição é:

$$R_s = Z_s - Z_s^0 \text{ e } R_t = Z_t^0 - Z_t$$

Sendo R as redistribuições do Governo aos grupos s e t .

Desta forma, o montante total de tributos arrecadados do grupo t é escrito como:

$$S = n_t F(R_t)$$

Onde: n_t é o grupo de membros do grupo t , R_t são os impostos pagos por cada membro e a Função F incorpora os custos de peso morto resultantes dos efeitos de distorção gerados pelos impostos em horas trabalhadas, investimentos feitos e outras atividades desempenhadas pelo contribuinte e taxadas pelo Governo (MÜLLER-MONTEIRO, 2007).

Paralelamente, o subsídio de cada membro do grupo s é determinado como (BECKER, 1983):

$$n_s G(R_s) = S = n_t F(R_t)$$

Sendo n_s : o número de membros do grupo s , (R_s) subsídio recebido por cada membro do grupo s , G é o custo de fornecer (R_s) e incorporar os custos de peso morto a partir dos efeitos de distorção dos subsídios.

Tal expressão demonstra que os subsídios totais não equivalem aos tributos totais, porque os custos de peso morto reduzem subsídios abaixo dos impostos arrecadados. O autor denomina esta expressão de orçamento político e para ele a mesma desempenha um papel fundamental na competição por influência política (BECKER, 1983). Deste modo, pretende

identificar a função de influência exercida pelos grupos de pressão. Por conseguinte, o aumento de impostos no grupo t é determinado por uma função de influência que é dependente da pressão (p) exercida por s e t e outras variáveis (x). Logo:

$$n_t F(R_t) = -I^t(p_s, p_t, x)$$

Esta expressão matemática demonstra que quanto maior a influência do grupo T , menor o montante dos tributos pagos; sendo que essa influência depende da pressão exercida por ele, pelo grupo s e por outras variáveis. Similarmente, os subsídios totais recebidos pelo grupo s são determinados por uma função influência que também depende das pressões políticas dos dois grupos e outras variáveis. De modo que:

$$n_s G(R_s) = I^s(p_s, p_t, x)$$

Esta expressão demonstra que quanto maior a influência do grupo s , mais subsídios serão recebidos, sendo essa influência subordinada à pressão do grupo s e do grupo t , assim como de outras variáveis. Becker (1983) afirma que as funções de independência não podem ser independentes, pois o aumento da influência de s , que aumenta seu subsídio, deve ser financiado por aumentos tributários sobre t , diminuindo a influência de t . Isto é:

$$n_t F(R_t) = -I^t \equiv n_s G(R_s) = I^s$$

$$I^s + I^t \equiv 0$$

A expressão explanada acima demonstra que a influência agregada é igual a zero, o que significa que o aumento de influência de alguns grupos diminui a influência de outros grupos em igual quantidade.

Os grupos competem por influência política, com dispêndio de tempo, energia e dinheiro em razão da produção de pressão política. Tal produção de pressão é assim modelada pelo autor:

$$p = p(m, n); m = an$$

Em que: m são os gastos necessários para exercer pressão, a são os recursos gastos por cada membro para a realização de *lobbying* (atrair votos favoráveis, emissão de panfletagem, contribuir para gastos de campanhas, cultivar políticos, dentre outras formas).

A existência de *free rider's* aumenta o custo pela produção de pressão, por conseguinte os gastos totais de produção de pressão equivalem ao somatório de gastos com atividades políticas diretas e o controle do *free rider*. Assim, um grupo pode se tornar mais

eficiente na pressão política, em razão, por exemplo, do maior sucesso no controle dos *free rider's*, tornando-o capaz de reduzir tributos ou aumentar subsídios. Caso as pressões sejam iguais, a influência dos grupos não será alterada, o que implica que a efetividade política de um grupo é principalmente determinada pela sua eficiência relativa em relação à eficiência de outros grupos (BECKER, 1983).

Fiani (2004), ao debater sobre as proposições de Becker (1983), afirma que o grupo terá maior possibilidade de sucesso quanto maiores forem seus ganhos líquidos, em comparação com as perdas dos grupos que sofrem a transferência de renda. Paralelamente, Becker (1983) afirma que o Governo produz bem público, reduz externalidade e supera outras falhas de mercado, pois estas atividades beneficiam todos os grupos de pressão (gerando nenhuma oposição), concluindo que as políticas públicas que aumentam a eficiência são mais prováveis de serem adotadas do que aquelas que a diminuem.

Os grupos bem sucedidos politicamente tendem a ser pequenos, pois o aumento do número de membros reduz a renda líquida por membro, relativo ao tamanho do grupo que será tributado (onerado) para pagar seus subsídios, pois quanto maior o número de membros do grupo onerado, menor será o custo por pessoa (BECKER, 1983). Fiani (2004) afirma que o modelo de Becker (1983) parece contradizer o resultado de Stigler (1971), na medida em que os resultados teóricos se aproximam de uma concepção de regulação, resultando no aumento da eficiência do sistema.

2.2 REGULÇÃO DA CONTABILIDADE

2.2.1 Argumentos a favor e contra a regulação da contabilidade

Segundo Niyama *et al.* (2014) a prática da contabilidade financeira é muito antiga, remontando há centenas de anos, porém, a sua regulação em muitas economias com mercado de capitais relevantes, como EUA, Reino Unido, Irlanda, Austrália e Canadá só teve início no século XX. Embora a contabilidade financeira seja regulada, não existe consenso entre os teóricos sobre as razões que justificam a promulgação de padrões para direcionar e restringir o comportamento de contadores e empresas. Existem teóricos, tais como Watts (1977), Leftwich (1980), Barton e Waymire (2004), e Allee e Yohn (2009) que argumentam que, na ausência de regulação existirão incentivos privados para fornecer informações contábeis (perspectiva do *free market*) e outros, tais como Foster (1980), Hail, Leuz e Wysocki (2010), Kothari, Ramanna e Skinner (2010) e Scott (2012) que argumentam que existem falhas no mercado da informação contábil, especificamente pela existência de externalidades, da

característica de bem público da informação contábil e da presença de assimetrias de informações, as quais só podem ser corrigidas com a regulação. Estas falhas de mercado podem ser o resultado dos seguintes fatores: a) relutância da firma em evidenciar informação sobre si própria, pois ela possui o monopólio da informação; b) ocorrência de fraude e; c) subprodução da informação contábil na perspectiva que esta é um bem público (RIAHI-BELKAOUI, 2004).

Riahi-Belkaoui (2004) afirma que a abordagem do *free market* parte da premissa de que a informação contábil é um bem econômico, sujeita às forças de demanda por usuários interessados e de oferta por preparadores. Sempre que a informação for necessária e o preço correto for oferecido, o mercado irá gerar a informação, caso o preço exceda o custo de gerá-la.

Um dos argumentos relacionados à perspectiva do *free market* afirma que as informações financeiras são fornecidas como meio de reduzir os custos de agência entre gerentes-acionistas e gerentes-credores. Assim, caso existam arranjos contratuais relacionados aos números contábeis, existirá uma maior probabilidade de apresentação das demonstrações contábeis de forma voluntária; pois na ausência de apresentação de informações sobre as operações da firma, outras partes, incluindo os acionistas que não estão envolvidos na gestão, podem assumir que os gerentes estejam trabalhando apenas para o seu próprio benefício pessoal (DEEGAN, UNERMAN, 2011). Nesse sentido, as informações contábeis seriam oferecidas como uma espécie de salvaguarda para manter a confiança dos financiadores externos com o trabalho desempenhado pelos gerentes, isto é, a “informação é necessária para monitorar conformidade com contratos”(SCOTT, 2012, p. 467).

Caso os gerentes possuam grandes investimentos em ações de sua companhia ou incentivos de remuneração atrelados à geração de riqueza da firma, eles irão agir para maximizar o valor da firma, tentando reduzir o custo de capital, por apresentar voluntariamente informações contábeis de interesse dos financiadores e por contratar auditoria externa para verificar a fidedignidade de tais informações (WATTS, 1977). Adicionalmente, Watts (1977) afirma que em alguns contratos de dívidas são impostas cláusulas relacionadas a números contábeis; e por isso espera-se que quanto maior o valor absoluto da dívida, maior a probabilidade da firma apresentar demonstrações contábeis. Por esta visão é defendido que a organização é a mais apropriada para estabelecer quais informações deverão ser produzidas, para aumentar a confiança dos *stakeholders* externos. Como os tipos e quantidades de informações que são produzidas sobre o contrato são

negociadas e acordadas pelas partes contratantes, a quantidade ótima de informação é produzida, porém essa abordagem parece viável somente quando existem poucas partes envolvidas, pois os custos de negociação são baixos (SCOTT, 2012).

Existem argumentos adicionais atrelados à visão do *free market*, relacionados aos incentivos baseados no mercado, principalmente no mercado para gerentes e no mercado para aquisição corporativa. O primeiro argumento defende que o desempenho anterior dos gerentes impacta sobre sua remuneração futura, por isso os gerentes são encorajados a adotarem estratégias que maximizem o valor de sua organização, maximizando seu próprio desempenho e tais estratégias poderiam incluir o fornecimento de uma quantidade ótima de informação contábil (DEEGAN, UNERMAN, 2011). Este argumento é baseado na premissa de que as informações sobre o desempenho dos gerentes no passado serão conhecidas pelos empregadores potenciais e serão completamente incorporadas nos salários futuros, assumindo também que o mercado de capitais é eficiente ao incorporar positivamente no preço das ações as estratégias gerenciais efetivas. Para Deegan e Unerman (2011), os mercados nem sempre são eficientes e este argumento pode falhar, quando os gerentes envolvidos estão perto da aposentadoria, onde os seus salários futuros dependendo do seu desempenho passado, podem ser irrelevantes.

O segundo argumento – mercado para aquisição corporativa – defende que se uma firma apresenta um baixo desempenho irá ser adquirida por outra firma que substituirá a equipe de gestão existente. Para evitar esta ameaça, os gerentes serão motivados a maximizar o valor da firma, reduzindo a possibilidade de uma aquisição a um custo baixo. Outro argumento defendido é que os investidores sabem que o gerente tem tal informação e caso estes não a divulguem, o mercado assumirá que a mesma é ruim, reduzindo o valor de mercado da firma. Tal argumento parte do pressuposto de que o mercado sabe que o gerente tem informações particulares a evidenciar e em contrapartida é defendido que nem sempre o mercado pode esperar qualquer informação (DEEGAN; UNERMAN, 2011).

Resultados de pesquisas empíricas são consistentes com a perspectiva do *free market*. Barton e Waymire (2004) objetivaram identificar os incentivos econômicos que os gerentes possuíam, em fornecer informações financeiras de alta qualidade, ausente a regulação, e se estas informações reduziram a perda dos investidores, quando ocorreu o *crash* do mercado de ações norte-americano, em outubro de 1929. Especificamente foram testadas duas hipóteses: na ausência de regulação, os gerentes voluntariamente fornecem relatório financeiro de alta qualidade, consistente com a demanda dos investidores; e os retornos das ações durante

outubro de 1929 são positivamente associados com a qualidade do relatório financeiro anterior da firma, tudo se mantendo igual.

A qualidade foi traduzida como a transparência no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado, como práticas conservadoras e se existia auditoria independente; caso sim, o tipo de firma de auditoria selecionada. Os principais resultados indicaram que a qualidade da informação contábil foi positivamente associada com a alavancagem (*proxy* para contratação de dívida – conflitos entre credores e acionistas), com o fato da firma ser mais jovem no mercado, requerendo um menor custo de capital, e negativamente associada com a presença de fontes de informações alternativas. O estudo também constatou que os acionistas das firmas que possuíam maior qualidade no relatório financeiro sofreram menores perdas durante o *crash* de mercado em outubro de 1929.

Corroborando esta perspectiva, Allee e Yohn (2009) afirmam que mesmo em ambientes desregulados, firmas pequenas possuem incentivos para produzir e usar demonstrações contábeis, uma vez que existem várias forças de mercado internas e externas que atuam influenciando o uso e a sofisticação de tais demonstrações. Para testar a produção e o uso de tais demonstrações contábeis em pequenas empresas não publicamente listadas no mercado de capitais, Allee e Yohn (2009) estudaram os fatores associados com estas produções e usos, e com a sofisticação das demonstrações contábeis, avaliando se a sofisticação está associada com uma menor probabilidade de negação de empréstimos e/ou com um menor custo de crédito.

A pesquisa encontrou, que grandes firmas (mensuradas pelo ativo), com proprietários possuindo responsabilidade limitada (os quais têm menores incentivos de monitorar pessoalmente o comportamento da firma e encontram nas demonstrações contábeis um método eficiente e de baixo custo para efetivar o monitoramento), firmas que confiam mais no crédito comercial, experimentando crescimento de vendas, com proprietários mais experientes e educados e que usam computadores para a escrituração são mais prováveis de produzir e usar demonstrações contábeis. Adicionalmente, encontraram relação entre a sofisticação das demonstrações contábeis (compreendida como demonstrações compiladas, revisadas e auditadas), a idade da firma e o número de empregados, afirmando que, os empregados usam as demonstrações contábeis para avaliar o risco de contribuir seu capital humano para a firma. Empresas com uma maior quantidade de empregados são mais prováveis de preparar demonstrações mais sofisticadas. Identificaram também que a idade da firma, a forma organizacional de responsabilidade limitada, o número de proprietários da mesma e o

percentual de compras para o qual ela usa crédito comercial são positivamente relacionados ao uso de *accrual* contábil.

Outro achado é que uma firma com demonstrações contábeis auditadas é significativamente mais provável de obter crédito, e aquelas que usam *accrual* se beneficiam na forma de menor custo de capital (ALLEE; YOHAN, 2009). Este estudo é um dos pioneiros em comprovar empiricamente os incentivos de produzir demonstrações financeiras em ambientes desregulados, na perspectiva de empresas não listadas no mercado de capitais.

Por outro lado, advogados da perspectiva regulatória afirmam a existência de falhas de mercado explícitas e implícitas na geração privada de informação contábil. A primeira ocorre quando a quantidade e qualidade da informação contábil diferem do ótimo social, isto em decorrência da existência de diferenças entre os custos e benefícios privados e sociais, gerando a existência de externalidades. Para Foster (1980), a externalidade nos relatórios financeiros ocorre quando:

$$f(P_i|n_i, n_j) \neq f(P_i|n_i)$$

Onde: $f(\cdot)$ é a distribuição de função, P_i é o preço da firma i ; n_i, n_j é o sistema de relatório financeiro da firma i e da firma j .

A relação citada indica que, quando o preço de uma determinada firma i é afetado não só por informações da própria firma, mas também por informações contábeis de outra(s) empresa(s), formaliza-se a presença de externalidade (isto é, investidores usando sinais de n_j para fazer inferências sobre o preço da firma i). Esta falha de mercado ocorre em função de momentos diferentes na divulgação de informações pelas firmas e no conteúdo das informações divulgadas. Exemplificando, as firmas podem não desejar divulgar informações de vendas e lucratividade por linha de negócios, argumentando desvantagem competitiva e adicionando ruído à evidenciação. São apresentadas diversas abordagens para controlar a externalidade, sendo que a mais eficiente considerada pelo autor é a regulação (FOSTER, 1980).

Já as falhas de mercado implícitas focam sobre um dos argumentos abaixo citados, descritos por Riahi-Belkaoui (2004) sobre os problemas do mercado privado para a produção de informação contábil, que servem como justificativa para a regulação da contabilidade.

a) Controle do monopólio de informação pela gestão: os contadores possuem uma influência monopolística sobre os dados utilizados pelo mercado. Como resultado, o mercado não pode

distinguir entre efeitos contábeis e efeitos reais, podendo ser ludibriado por mudanças contábeis;

b) Investidores ingênuos: investidores que não possuem conhecimentos aprofundados sobre técnicas contábeis podem não ser capazes de ajustar o seu processo decisório para considerar a diversidade de procedimentos contábeis;

c) Fixação Funcional: investidores podem ser incapazes de alterar seu processo decisório para que o mesmo seja ajustado ao processo contábil subjacente, interpretando os números contábeis independentemente dos procedimentos utilizados para a formação destes números;

d) Números sem sentido: a contabilidade possui várias bases de avaliação e diversos procedimentos de alocação e se estes são escolhidos de forma arbitrária, o resultado contábil pode ser enganoso e sem sentido para o propósito de tomada de decisão;

e) Diversidade de procedimentos: em decorrência da flexibilidade de escolhas contábeis, os gerentes podem estar inclinados à apresentar uma pintura desejada, diminuindo a comparabilidade de uma firma para a outra. A regulação serviria como um meio de reduzir as alternativas contábeis, restringindo as escolhas dos gerentes;

f) Falta de objetividade: em ambiente desregulado não existe nenhum critério objetivo disponível que pode orientar o gerente na escolha da técnica contábil, gerando a dificuldade de comparabilidade.

É comum na literatura, que esta apresente os seguintes argumentos que justificam a regulação do relatório financeiro das firmas e suas práticas de evidenciação: existência de externalidades; redução de custos em todo o mercado a partir da regulação; sanções severas que são difíceis de serem produzidas privadamente; custos de peso morto oriundos de fraudes e conflitos de agência (LEUZ; WYSOCKI, 2008).

Henderson e Ramanna (2013) afirmam existir um debate animado sobre o tema, sendo consenso nos EUA, o fato de que certas condições para a existência do capitalismo não podem ser fornecidas através de instituições que buscam o lucro, portanto, estas devem ser fornecidas por meio de instituições que operam através do processo político. Os autores afirmam que existem fortes evidências de que os gerentes das corporações se engajam em

lobbying para distorcer o propósito das instituições políticas, mas ratificam que em geral, tal atividade política corporativa auto interessada pode não ser causa de preocupação, caso o processo político seja amplo, envolvendo interesses diversos e pontos de vista bem representados, resultando na atenção sobre os benefícios do próprio mercado. Por esta corrente, assim como os mercados com grande liquidez e baseados no sistema de preços facilitam os objetivos do capitalismo, o “mercado político” amplo e líquido pode garantir que o processo político deliberativo produza resultados que promovam os objetivos normativos subjacentes ao capitalismo: liberdade, eficiência e justiça.

No sentido contrário, o mercado para a determinação de normas contábeis é relativamente inativo, pois os custos que o público em geral possui para se manter informado sobre as opções que estão sendo discutidas são relativamente altos, possibilitando a captura dos normatizadores pelos gerentes para o atendimento de seus interesses especiais, com implicações inerentes para a legitimidade do capitalismo de mercado (HENDERSON; RAMANNA, 2013).

Leftwich (1980) afirma existir uma falácia lógica de que a regulação da contabilidade fornece um melhor ótimo social do que as práticas definidas no mercado desregulado. Esta falácia ocorre pelo fato de não haver definição sobre o suposto ideal, portanto não existindo um *benchmark* para a comparação com a informação atual produzida por um regime particular, como o mercado. Logo, defende que o resultado identificado pelas teorias pró-regulação é ótimo só no nome, porque é definida independentemente dos arranjos institucionais que podem produzir o resultado. Para entender os arranjos institucionais, o autor cita o seguinte exemplo: para controlar a poluição sobre um regime, existe um baixo custo tecnológico para identificar, monitorar e cumprir a conformidade com a poluição. Sobre o outro regime, a tecnologia disponível consome mais recursos da sociedade do que são dissipadas pelos efeitos nocivos da poluição. Claramente, o nível de poluição que maximiza o bem estar social difere em cada regime. Portanto, é ilógico condenar as informações produzidas privadamente, só porque a quantidade ou qualidade difere em uma norma inatingível, que é falsamente descrita como ótima. Assim, nenhuma evidência é fornecida para demonstrar que os números contábeis regulados são mais significativos do que os produzidos privadamente (LEFTWICH, 1980).

Os estudos levantados por esta tese sugerem que a regulação ou desregulação da Contabilidade é uma questão empírica que demanda avaliações da relação entre os custos e benefícios. Daqui em diante, a visão assumida é de que a Contabilidade é regulada, por meio

de normativos que direcionam comportamentos, sendo esta uma condição necessária para a existência de práticas de *lobbying*.

2.2.2 Aplicação das Teorias Econômicas da Regulação na Contabilidade

Esta seção trata de cinco teorias econômicas de regulação e suas aplicações na regulação contábil, a saber: teoria do interesse público; teoria da captura; teoria dos grupos de interesses; teoria da ideologia e teoria tridimensional. Tais teorias são discutidas a partir de sua ligação com o processo de regulação das normas contábeis.

Em relação à teoria do interesse público, Zeff (1998), ao estudar a proposta de norma de independência dos auditores formalizada pelas grandes firmas de auditoria em 1991, afirma que se não fosse à intervenção da SEC nos padrões de independência propostos, haveria uma maior desconfiança nos padrões contábeis e na independência dos auditores nos EUA. Nesse sentido, afirma que a SEC ao rejeitar os padrões propostos de independência pelos auditores na década de 90, agiu de forma a proteger o interesse público.

A teoria do interesse público foi também discutida no Brasil por Cardoso *et al.* (2009), ao debaterem as mudanças promovidas pela Lei Federal nº. 11.638/07. Afirmaram que a proibição da reavaliação de ativos no âmbito do setor privado brasileiro está em consonância com a teoria do interesse público, pois muitas empresas se utilizavam desse mecanismo para a manipulação de números contábeis.

Por sua vez, Kothari, Ramanna e Skinner (2010) baseiam o debate da teoria do interesse público, a partir da existência das falhas de mercado, sendo estas a externalidade e a assimetria de informação. Com relação ao primeiro argumento, defendem que a produção de padrões contábeis é um bem não excludente, pois uma vez que a norma é produzida pode ser utilizada por qualquer consumidor que poderá não pagar por ela, existindo, portanto, um incentivo para o regulador ou normatizador de subprodução de padrões contábeis. Esta falha de mercado é provavelmente capaz de explicar a regulação de padrões contábeis (KOTHARI, RAMANNA ; SKINNER, 2010).

Por outro lado, a falha relacionada à assimetria de informação ocorre quando os consumidores do produto são desinformados sobre a qualidade do produto. Transpassando o debate para a regulação dos *GAAP's*, a assimetria de informações poderia implicar que os contadores e auditores, como consumidores, são inexperientes na escolha de padrões contábeis. Todavia, evidências mostram que “antes de 1930, gerentes, contadores e auditores criavam seus próprios padrões contábeis, a partir da prática comum, que inconsistente com a

afirmação de que eles seriam inexperientes” (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010, p. 270), fazendo com que os autores desqualifiquem este argumento.

Aliado a filiação teórica do interesse público O’Regan (2009) afirma que o Estado, ao perceber falhas na profissão de auditoria e ao resistir às reivindicações da profissão contábil na Irlanda (a qual defendia um regime de auto regulação, aplicado há mais de cem anos neste país), afirmou sua primazia na definição e proteção do interesse público em detrimento do interesse privado, criando o *Irish Auditing and Accounting Supervisory Authority* (IAASA), um conselho independente responsável pela supervisão da profissão na Irlanda.

Por outro lado, existem evidências da existência da captura regulatória, apresentada por Cortese, Irvine e Kaidonis (2010) ao estudarem a IFRS 6, que trata de critérios de contabilização para a indústria extrativista (óleo, gás e mineração). A controvérsia surgiu em relação aos critérios para apropriação dos custos de pré-produção, sendo as alternativas possíveis, o método dos esforços bem sucedidos (*the successful efforts method*) e o método do custo pleno (*full cost method*). O primeiro método permite a capitalização dos custos de pré-produção apenas quando existem descobertas bem sucedidas e desenvolvimento da reserva mineral; já o segundo permite a capitalização dos gastos de pré-produção como ativos, independente da relação com projetos bem sucedidos ou não. Ao analisarem as cartas comentários da Exxon Mobil, PricewaterhouseCoopers (PwC) e do Instituto de Petróleo Americano, os autores concluíram que a norma serviu para perpetuar as políticas contábeis do setor. “Vendo este resultado através da lente da teoria da captura regulatória, parece que as indústrias extrativistas tem capturado o processo de fixação de padrão de contabilidade internacional, a fim de garantir legislação favorável do IASB” (CORTESE; IRVINE; KAIDONIS, 2010, p.24).

Ao debater a teoria da captura, Kothari, Ramanna e Skinner (2010) afirmam que gerentes, contadores e auditores farão *lobbying* para alcançar a regulação que serve a seus melhores interesses. Estas predileções estão relacionadas com a busca por padrões contábeis de qualidade, por conta de preocupações ligadas à reputação e a responsabilidade legal. Logo, quando estes profissionais emitem uma opinião contábil, preferem recorrer à regulação a seu próprio julgamento profissional, em decorrência, a sociedade compartilha os custos de falhas. Assim sendo, o aumento de responsabilidade legal de contadores e auditores são consistentes com a demanda por regulação e *lobbying* para padrões contábeis de alta qualidade (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010).

A teoria da competição entre os grupos de interesses é explicada por Cardoso *et al.* (2009), a partir da teoria dos vetores, em que a regulação é representada por um pêndulo e as pressões exercidas pelos grupos de interesses correspondem aos vetores de força, logo, caso as forças sejam exercidas com a mesma intensidade e em sentidos contrários, o pêndulo permanece inalterado e a regulação é mantida no mesmo *status quo*. Como prova desta teoria aplicada na regulação da contabilidade, os autores apresentam dois grupos de interesses: o Grupo 1 formado por investidores estrangeiros, grandes investidores brasileiros, empresas brasileiras que captam recursos no exterior com uma *holding* estrangeira, empresas que controlam outras firmas em outros países e que precisam consolidar as demonstrações contábeis do grupo econômico e grandes empresas de auditoria; por outro lado, o Grupo 2 formado por companhias abertas que não lançaram *Depositary Receipts*, cuja *holding* é brasileira e as pequenas e médias empresas de auditoria. Consequentemente, nesse cenário o grupo 1 tem capacidade de exercer maior pressão sobre o regulador do que o grupo 2, pois este é mais disperso, sendo mais suscetível ao efeito *free rider*, aliado ao fato de que o grupo 1 possui mais reservas, incorrendo em menor custo de *lobbying* em relação ao grupo 2 (CARDOSO *et al.*, 2009).

Outra evidência da aplicabilidade desta teoria no Brasil é apresentada por Niyama *et al.* (2011), ao estudarem a evolução da regulação da atividade da auditoria no Brasil, concluindo que a teoria dos grupos de interesse se formalizou quando houve a reação da regulação à crise da bolsa de valores na década de setenta; também nos anos noventa, em decorrência de problemas ocorridos, principalmente nos bancos, cuja regulação foi uma resposta às pressões sociais, políticas e de investidores e na 1ª década dos anos 2000, com as disputas de usuários, auditores e reguladores discutindo sobre a implementação do rodízio de auditores.

Pesquisadores como Carmo *et al.* (2012) suportam a presença da Teoria dos Grupos de Interesses, no processo de normatização contábil, ao estudarem a proposta de eliminação da consolidação proporcional em entidades controladas em conjunto, que culminou com a IFRS 11 – *Joint Arrangements*, a qual eliminou este procedimento contábil. Ao analisarem cento e sete cartas comentários, Carmo *et al.* (2012) verificaram que os países de origem *common law* possuem uma maior chance, sendo esta de até três vezes mais, para fazer com que o normatizador aceite suas opiniões, concluindo que o IASB é influenciado por interesses deste grupo específico.

Por sua vez, a teoria da ideologia preconiza que os resultados regulatórios são um resultado conjunto de ideologias políticas e os efeitos de *lobbying* de grupos de interesses sobre os reguladores (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010). Esta teoria afirma que o *lobbying* não é uma forma explícita de suborno, sendo ao invés disso um mecanismo no qual os reguladores transmitem seus conhecimentos específicos sobre as questões em processo de regulação. Na emissão de padrões contábeis, os reguladores têm ideologias, como acreditar no balanço patrimonial e no *fair value*, porém encontram-se abertos para os constituintes com conhecimentos específicos (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010).

Uma forma de minimizar os efeitos da ideologia dos reguladores é encorajar a concorrência entre eles, pois além de impedir que qualquer ideologia domine os *GAAP's*, também reduz os efeitos de *lobbying* de grupos de interesses. Ao discutir sobre o projeto de convergência entre o FASB e o IASB, Kothari, Ramanna e Skinner (2010) afirmam que este sufoca a inovação, aumenta a possibilidade de influências de ideologias particulares, promovendo maior poder para interesses especiais.

Evidências da teoria da ideologia no processo de regulação contábil são encontradas em Allen e Ramanna (2013), afirmando-se que o *lobbying* dos constituintes é somente um *input* para a fixação de padrões, que são também influenciados pelas ideologias dos reguladores. O estudo procurou identificar como as características profissionais e políticas dos membros do FASB e da SEC influenciam na escolha por padrões contábeis que diminuem a confiabilidade e aumenta a relevância da informação. As características profissionais foram formalizadas por meio da duração do mandato regulamentar de tais membros, a experiência prévia no setor financeiro ou no setor de auditoria; enquanto que as características políticas envolveram a filiação dos membros do FASB e da SEC ao partido democrata ou republicano. A conclusão alcançada é que os membros do FASB com experiência anterior no setor financeiro são mais prováveis de propor padrões que reduzam a confiabilidade e aumentam a relevância, justificando a tendência de se propor métodos de mensuração a valor justo. Embora os autores não tenham encontrado teoria para justificar a influência das filiações políticas sobre os padrões contábeis, este estudo representou um primeiro olhar da influência da ideologia dos normatizadores e reguladores sobre padrões contábeis.

A teoria tridimensional aplicada à regulação da contabilidade foi explicada por Cardoso *et al.* (2009, p. 781), a partir da perspectiva de que a regulação é uma construção social, que decorre da dinâmica dialética entre o fato, o valor e a norma. Os autores resumem o pensamento de Miguel Reale, autor da teoria, ao descreverem que a norma é produzida por

um órgão dotado de poder normativo que interpreta os fatos à luz dos valores, os quais são compartilhados pela sociedade, conforme o que seja compreendido pelo interesse público.

A teoria tridimensional do Direito foi utilizada como base teórica por Szuster (2011) para explicar a existência ou não de um distanciamento das normas contábeis brasileiras às internacionais, analisando assim o valor social considerado pelo Brazilian Accounting Pronouncements Committee (CPC), quando da emissão de pronunciamentos contábeis. Foram analisados onze pronunciamentos, por meio da verificação dos documentos de contribuições das audiências públicas, do pronunciamento emitido no Brasil e da norma internacional emanada pelo IASB. O estudo teve como conclusão a verificação de que o valor social do CPC ocorre por meio da aproximação das normas brasileiras às internacionais e os atores brasileiros envolvidos no processo aprenderam que o caminho para a modificação de algum ponto do pronunciamento é a alteração deste junto ao IASB. Logo, por meio da teoria tridimensional o fato relaciona-se com o atual ambiente econômico de globalização. A norma é representada pelos pronunciamentos do CPC e os principais valores demonstrados pelos usuários da contabilidade foram à necessidade de normatização com a melhor qualidade possível e a aproximação dos pronunciamentos brasileiros aos internacionais (SZUSTER, 2011).

Portanto é possível identificar a coexistência de várias teorias de regulação aplicadas ao processo de emissão de padrões contábeis, tornando este fenômeno complexo, dinâmico e passível de ser estudado a partir de lentes específicas.

2.3 LOBBYING NA NORMATIZAÇÃO CONTÁBIL

2.3.1 Estudos Seminais de *Lobbying*

2.3.1.1 *Watts (1977)*

O estudo de Watts (1977) objetivou fornecer hipóteses para ajudar no desenvolvimento da teoria das demonstrações financeiras, partindo do pressuposto de que os indivíduos maximizam sua própria utilidade esperada. Nesse sentido, as demonstrações financeiras são percebidas como uma interação destas maximizações individuais, as quais ocorrem tanto no mercado quanto no processo político. O autor se baseia na teoria da agência, escolha pública e a teoria da regulação econômica.

Ao analisar as relações de demonstrações financeiras e o mercado, Watts (1977) afirma que em uma economia desregulada, tais demonstrações servem para cumprir a função de reduzir os custos de agência (por meio da fixação de cláusulas de monitoramento), os quais

surtem porque as ações que maximizam a utilidade esperada dos gerentes não necessariamente são as mesmas que maximizam a utilidade esperada dos acionistas. Nessa perspectiva, alguns exemplos de informações financeiras reduzindo o custo de agência de credores e de acionistas são citados, sendo estes a existência de cláusulas que restringiam o pagamento de dividendos ao montante dos lucros apurados e ao montante de lucros remanescentes, após a dedução de fundo de reserva para manutenção, reparos, depreciação e renovações.

Logo, a fim de monitorar estas cláusulas, os acionistas e credores precisavam de uma estimativa observável do que compreendiam sobre o conceito de lucro, sendo que tal estimativa não poderia estar sob o controle exclusivo da gestão, gerando uma demanda por demonstrações financeiras auditadas. Assim, o Ato de Companhias de Ações Conjuntas (*Joint Stock Companies Act*) de 1856 incluiu artigos exigindo dos diretores a apresentação de demonstrações financeiras e a nomeação de auditores para relatar sobre as contas da companhia, o que o leva a concluir que o auditor era uma parte aceita deste cenário.

Watts (1977) admite então como hipótese que quanto maior for o nível de participação de acionistas externos à organização, maior será a probabilidade de que esta apresente demonstrações financeiras. Concomitantemente, quanto maior o montante de risco de dívida fora da firma, maior a probabilidade desta apresentar tais demonstrações.

Outro incentivo relacionado à informação financeira, que reduz os custos de agência, são os esquemas de remuneração dos gerentes atrelados ao lucro. Como no século XIX o conceito de *accrual* não era reconhecido e a depreciação era tratada como alocação de lucro, existia uma aproximação dos lucros com o fluxo de caixa operacional. Assim, por serem remunerados com base neste indicador, os gerentes poderiam aumentar os fluxos de caixa operacionais atuais à custa de fluxos de caixa futuros, por meio da redução de gastos de manutenção o que permite a deterioração de ativos fixos. Portanto, Watts (1977) prediz que quanto maior o valor dos ativos fixos de uma firma, maior a probabilidade de que suas demonstrações financeiras incluam alocação de lucros para renovações, reparos, manutenção e depreciação.

Ao tratar sobre demonstrações financeiras e o processo político, Watts (1977) afirma que crises econômicas estimulam a regulação de mercado, embora questione a validade de explicações simplistas usadas pelos legisladores para justificarem intervenções para remediar as crises. A relação entre crises econômicas e regulação ocorre porque as crises expõem a existência das falhas de mercados, argumentos considerados suficientes para a intervenção

regulatória. Por exemplo, os políticos norte-americanos afirmaram que a evidenciação corporativa inadequada foi parcialmente culpada pelo *crash* do mercado de ações em 1929. Entretanto, para Watts (1977) é altamente improvável que o *crash* de 1929 tenha ocorrido devido à evidenciação inadequada pelas firmas, assegurando que as audiências no Senado norte-americano que precederam os *Acts* de 1933 e 1934 não forneceram nenhuma evidência sistemática para apoiar a conclusão de que a evidenciação inadequada levou ao *crash*, concluindo assim que culpar a falta de evidenciação e então regulá-la foi uma solução conveniente para os políticos (WATTS, 1977).

Para Watts (1977), o político irá maximizar sua utilidade esperada e sua carreira será afetada pela probabilidade de ser culpado por futuras crises. Logo, acredita que a subavaliação de ativos é improvável de gerar crises políticas, predizendo que os políticos especificam regras que encorajam os gerentes a subavaliar ativos nas demonstrações financeiras. Em ambientes desregulados, espera que as reavaliações possam ocorrer quando o efeito sobre custos de agência da disparidade entre o valor de mercado e o valor contábil excederem o custo de reavaliação. Por isso, admite como hipótese que os ativos são mais subavaliados em economias reguladas do que em economias desreguladas.

Além do mais, Watts (1977) demonstra a influência de normas tributárias em procedimentos contábeis. Expõe o caso da depreciação, a qual era reconhecida como alocação de lucros e posteriormente passou a ser reconhecida como despesa, depois que o U.S *Revenue Act* de 1913, permitiu sua dedução para o propósito de determinação do resultado tributário. Por fim, discute a função da literatura contábil no processo político, demonstrando o caso norte-americano, cujos normatizadores tentaram formular um conjunto consistente de princípios para justificar suas seleções de padrões contábeis (WATTS, 1977). Afirma que o *Committee on Accounting Procedure* (CAP) e o *Accounting Principles Board* (APB) foram incapazes de encontrar tais conjuntos de princípios, porque as normas são estabelecidas considerando os indivíduos envolvidos no processo, maximizando seus próprios auto interesses. Nesse sentido, a literatura acadêmica contábil funciona como desculpa, invocada para reforçar uma noção pré-concebida, não oferecendo aos práticos uma estrutura para escolha entre diversas alternativas. Portanto, com base nestas explanações, constata-se que Watts (1977) apresenta subsídios teóricos que o aproxima da teoria dos grupos de interesses.

2.3.1.2 Watts e Zimmerman (1978)

O estudo de Watts e Zimmerman (1978) foi pioneiro na busca do desenvolvimento de uma abordagem positiva que explicasse a determinação de padrões contábeis, na perspectiva dos gerentes das corporações, objetivando explicar porque estes estão dispostos a gastar recursos tentando influenciar o processo de normatização contábil. Neste sentido, a análise é direcionada sobre os custos e benefícios auferidos pelos gerentes, originados por normas contábeis, contribuindo para o entendimento dos incentivos que os mesmos possuem em se opor ou apoiar as normas propostas.

Parte-se da premissa de que os gerentes irão agir para maximizar seu próprio interesse e que sua utilidade é uma função positiva da remuneração esperada em períodos futuros e uma função negativa da dispersão de uma remuneração futura. A riqueza dos gerentes é acrescida por meio de salários, bônus financeiro, ações concedidas ou opções de ações concedidas. Os autores focam especificamente na análise da influência de normas contábeis sobre o bônus financeiro e as ações ou opções de ações detidas pelos gerentes. Deste modo, a escolha de normas contábeis pode afetar tais formas de remuneração indiretamente através dos seguintes fatores: a) impostos; b) procedimentos regulatórios (caso a firma seja regulada); c) custos políticos e; d) custos de produção da informação e, diretamente por meio de planos de remuneração dos gerentes.

Em relação aos impostos é provável que mudanças nos procedimentos contábeis afetem a lei tributária no futuro. Portanto, o comportamento de *lobbying* dos gerentes é afetado pelo efeito das normas contábeis propostas sobre a lei tributária. Paralelamente, firmas reguladas, cujas fórmulas para fixar taxas são determinadas por custos apurados na contabilidade, consideram a possibilidade de uma norma que reduza o seu resultado, servindo de incentivo para defender um aumento na taxa diante do regulador. Portanto, na medida em que existe alguma probabilidade da taxa e do fluxo de caixa aumentar como resultado de uma mudança na norma contábil, firmas reguladas têm incentivos de favorecer a mudança, sendo o contrário verdadeiro.

Os custos políticos são aqueles relacionados às ações políticas adversas, incluindo os custos legais que a firma poderia incorrer se opondo a tais ações e custos que os sindicatos impõem através de demandas geradas por grandes lucros reportados. Por esta razão, Watts e Zimmerman (1978) defendem que os gerentes selecionam normas contábeis que minimizam o resultado reportado, evitando a atenção que altos lucros sejam derivados de monopólios,

sendo a magnitude destes custos altamente dependente do tamanho da firma, medida, por exemplo, pelo total de ativos ou de vendas.

Mudanças em normas contábeis, as quais normalmente exigem um aumento de *disclosure*, influenciam no custo de elaboração da informação, incluindo o custo de escrituração e aumento nos salários dos contadores para compensar treinamento adicional. Logo, tais custos são considerados quando há o exercício de *lobbying* pelos gerentes. Adicionalmente, a maioria das firmas formalmente incorpora o resultado contábil dentro do plano de remuneração dos gerentes. Conseqüentemente, um aumento no resultado contábil poderia, *ceteris paribus*, aumentar o incentivo dos gerentes, os quais favoreceriam a mudança. Contudo, isto assume que os acionistas e diretores não gerentes não se oporiam a tal mudança ou não ajustariam os planos de remuneração. Todavia, é provável que os diretores não gerentes, ajustem tais planos, porque se não o fizerem, a remuneração dos gerentes aumenta e o preço das ações declina, na mesma proporção do valor presente descontado da remuneração adicional. Se o preço da ação cai, a riqueza do diretor diminui na mesma extensão de sua propriedade na firma e existe uma grande possibilidade de sua retirada do conselho de administração.

A análise dos autores sugere que os políticos e burocratas possuem menos incentivos para monitorar normas contábeis, desempenhando menos ajustes que acompanhem tais alterações. Citam como exemplo, o caso de um regulador de concessionárias de serviços públicos que não ajusta a taxa para mudança da norma contábil, permitindo que a mesma aumente, resultando em uma transferência de riqueza do consumidor para os proprietários da concessionária. O único custo que pode ocorrer ao regulador é a remoção do cargo, devido ao ajuste incompleto, não incorrendo em nenhuma mudança de riqueza direta. Porém, caso o aumento da taxa seja pequena, o custo *per capita* que o consumidor deveria enfrentar para remover o regulador provavelmente supera o benefício *per capita* que ele poderia receber via redução na taxa regulada. Esta afirmação implica que os consumidores racionais não incorrem em grandes custos de monitoramento de seus reguladores e políticos. Em decorrência disso, não é de interesse dos políticos ajustar seus parâmetros para mudanças de normas contábeis, ao contrário de diretores não gerentes e acionistas, que possuem um impacto direto de mudança na riqueza, caso tais ajustes não sejam realizados.

Com base nesta análise, Watts e Zimmerman (1978) predizem que os gerentes possuem maiores incentivos de escolher normas contábeis que reportem menores resultados devido a impostos, aos custos políticos e considerações regulatórias, os quais aumentam o

fluxo de caixa, o valor da firma e suas riquezas. Entretanto, esta predição é condicional ao fato da firma ser regulada e estar sujeita a pressões políticas, sendo o tamanho da firma um fator essencial para alcance dos custos políticos. Com esta predição, os autores apresentam relações gráficas demonstrando quando a firma irá se posicionar favoravelmente, desfavoravelmente ou não se manifestará diante de uma norma contábil proposta; sendo a variável de análise o impacto da norma sobre o resultado da firma.

Essa predição foi testada empiricamente pelos autores, a partir do documento de discussão do FASB – Reportando os efeitos das mudanças do Nível Geral de Preços nas Demonstrações Financeiras – emitido em 1974. As contribuições enviadas pelas firmas totalizaram cinquenta e três cartas, sendo que uma firma foi retirada da análise, em virtude de não se conseguir detectar sua posição. Das cinquenta e duas firmas estudadas, dezoito submeteram opiniões favoráveis a proposta, enquanto que trinta e quatro votaram desfavoravelmente. A norma proposta exigia a divulgação da informação do resultado, obtido por meio de ajustes de preços, e mesmo não substituindo a divulgação do resultado tradicional, permitia aos usuários realizar comparações entre o resultado sem o ajuste nos níveis de preços e com o ajuste. Assim, o efeito do acréscimo ou redução do resultado em relação à norma proposta foi utilizado como *proxy* para a predição. O teste foi realizado para identificar se existe relação positiva entre o tamanho da firma (mensurado pelo total de ativos) e submissões favoráveis quando o efeito da norma proposta é de redução de resultado.

Como resultado, a pesquisa constatou que das vinte e seis firmas que iriam ter o resultado reduzido, em função da norma contábil proposta, oito votaram favoravelmente a esta, sendo estas, grandes firmas, o que implica que tais grupos são extraídos da mesma população (em respeito ao tamanho). Em geral, é identificado que muitas das firmas que realizaram submissões são maiores e que a probabilidade de submissão aumenta com o tamanho do ativo, sendo que quanto maior a firma, mais provável ela é de favorecer a norma proposta, caso o seu resultado diminua. Este resultado confirma o argumento de intervenção do Governo, desde que as maiores firmas estão sujeitas a interferência do Governo, através de regulação, controles de preços, lei antitruste, entre outros. Portanto, este estudo comprova que o fator custos políticos é uma variável considerada por grandes empresas, quando do exercício de *lobbying*.

2.3.1.3 Solomons (1978)

O estudo de Solomons (1978) se inicia discutindo que a natureza política da fixação de padrões contábeis ocorre porque os números que os contadores divulgam tem um impacto significativo sobre o comportamento econômico; logo, regras contábeis afetam o comportamento humano. Assim, não há dúvidas de que a comunidade financeira não é indiferente às regras impostas pelo FASB, especificamente por causa da sensibilidade da maioria das questões contábeis discutidas. Solomons (1978) apresenta visões de alguns autores que concordam que a Contabilidade possui um impacto sobre o bem estar social; sendo defendido por estes autores, que este impacto não pode ser ignorado pelos normatizadores/reguladores atuando dentro de uma sociedade democrática.

Solomons (1978) concorda que existem poucas áreas do conhecimento humano que são desprovidas de significância política, sendo que as razões políticas que impulsionam uma questão podem ser inteiramente apropriadas, todavia uma resposta politicamente motivada pode ou não ser apropriada, depende da natureza da questão. Diante disso, o autor discorda do fato de que o normatizador, que possui poder para influenciar o comportamento econômico, tenha por isso uma obrigação de apoiar os planos econômicos do Governo. Olhar formas de alcançar fins políticos, ajustando métodos de mensuração, é um escopo fora da Contabilidade, que pode gerar ameaça à sua credibilidade.

Afirma que pelo fato dos padrões serem estabelecidos principalmente em áreas controversas é altamente provável que para cada caso alguém irá encontrar o tratamento menos favorável do que o *status quo*, existindo uma tentação para as pessoas recorrerem aos seus representantes legislativos, solicitando interferência. Todavia, para Solomons (1978) este tipo de iniciativa representa uma grave ameaça sobre o controle privado de fixação de padrões contábeis.

Por isso, defende a neutralidade na Contabilidade, o que implica em acurácia representacional. Para o autor, a informação não pode ser neutra, e não confiável, se é selecionada ou apresentada para o propósito de produzir algum efeito escolhido sobre o comportamento humano. A contabilidade nesta visão é cartográfica, a partir da elaboração de um mapa financeiro. Este mapa é avaliado por quão bem ele representa os fatos e não pela reação das pessoas (SOLOMONS, 1978).

Com esta visão, Solomons (1978) não defende que os normatizadores contábeis não deveriam se preocupar com consequências econômicas. Pois são as consequências

econômicas pela inexistência da norma que geram problemas particulares a serem tratados. Entretanto, para ele, não é passível de se exigir que o normatizador informe sobre o impacto econômico provável do padrão proposto; uma vez que este é elaborado para trazer uma melhor representação dos fatos da ocasião e não para promover um objetivo econômico pré-selecionado ou modo de comportamento.

Críticos desta visão afirmam que o fenômeno financeiro que os contadores devem reportar não é independente dos métodos selecionados. Reconhece que, quando seres humanos são os sujeitos da mensuração, o comportamento e a mensuração não são independentes um do outro, embora, acredite-se que isto não torna a neutralidade uma característica menos desejável de mensuração.

Por fim, Solomons (1978) conclui que muitos mapas representam fenômenos externos que têm uma existência independente de seu elaborador, e que a Contabilidade é um terreno seguro somente quando está fazendo a mesma coisa, representando fenômenos externos tais como fluxos de caixas, direitos contratuais e valores de mercado. Por esta razão, Solomons (1978) prepondera que a existência de cartografia na Contabilidade apresenta limitações (relacionadas à acurácia representacional); mas tais limitações servem para permitir a detecção de respostas erradas. As respostas errôneas são aquelas que tornam o mapa defeituoso. Conclui, então, que o critério pelo qual as regras são para serem julgadas, não deve ser pelos efeitos que as mesmas podem ou não ter sobre o comportamento dos negócios, e sim pela acurácia com a qual elas refletem os fatos da situação (SOLOMONS, 1978).

2.3.1.4 Watts e Zimmerman (1979)

O objetivo do estudo de Watts e Zimmerman (1979) foi explicar por que a Teoria da Contabilidade tem tido pouco impacto no processo de normatização contábil, predizendo e explicando as razões pelas quais a teoria é usada para suportar noções pré-concebidas. Neste sentido, a Teoria da Contabilidade é vista como um bem econômico sujeita a relação de oferta e demanda. Watts e Zimmerman (1979) afirmam que para compreender por que a Teoria da Contabilidade é como é, deve-se entender o processo político, o qual envolve a competição entre indivíduos que utilizam o poder coercitivo do Governo para alcançarem transferências de riquezas. Como os procedimentos contábeis são um meio de alcançar tais transferências e os interesses individuais diferem entre os indivíduos, uma variedade de prescrições e teorias contábeis é demandada, impedindo um acordo geral sobre a Teoria da Contabilidade.

Iniciam o debate discutindo as funções da Teoria da Contabilidade em um ambiente desregulado. Em tal ambiente, os procedimentos contábeis são estabelecidos para reduzir os custos de agência de contratos, e como estes variam entre as firmas, procedimentos contábeis serão variáveis, aumentando a diversidade de técnicas e formatos. Logo, os teóricos contábeis trabalham na perspectiva de examinar procedimentos contábeis existentes, resumindo diferenças e similaridades. Tais descrições da prática destacam as tendências de firmas que, possuindo atributos particulares, seguem determinados procedimentos contábeis. Por conseguinte, a demanda pela teoria é pedagógica.

Da Teoria da Contabilidade, também é demandada a informação para prescrições dos efeitos de procedimentos contábeis sobre o bem estar dos gerentes e auditores quando de exposição a processos judiciais. Como o papel do auditor em ambientes desregulados é monitorar os gerentes, o auditor é incentivado a compreender como a escolha de procedimentos contábeis pelos gerentes interfere nos custos de agência.

Existe a demanda por justificação, onde a Teoria da Contabilidade apresenta ilustrações de como os gerentes procuram manipular resultados à custa de acionistas e credores. Tais teorias aperfeiçoam a habilidade dos auditores em monitorar este comportamento, oferecendo-os argumentos rápidos quando de discussões com os gerentes.

Em ambientes regulados, existe um aumento na demanda pela Teoria da Contabilidade de caráter pedagógico e de informação, pois os práticos demandam explicações detalhadas de requisitos regulatórios, de códigos tributários, etc. A demanda por justificação também se expande neste ambiente, pois para Watts e Zimmerman (1979), defensores e opositores de legislação de interesse especial devem dar argumentos para suas posições, e se tais posições incluem mudanças em procedimentos contábeis, teorias contábeis que servem como justificativa (desculpas) são úteis. Desta forma, os argumentos são baseados no interesse público, uma vez que os mesmos são prováveis de gerar uma menor oposição do que os baseados em auto interesse (WATTS; ZIMMERMAN, 1979).

Segundo Watts e Zimmerman (1979), a regulação do governo cria uma demanda para teorias contábeis normativas, estas pretendem demonstrar que certos procedimentos contábeis deverão ser usados porque geram melhores decisões para investidores, e mercados de capitais mais eficientes, entre outros argumentos no interesse público. Adicionalmente, a demanda não é para uma teoria, e sim para várias prescrições, em virtude de diversos agentes sentirem os efeitos gerados pelos métodos contábeis.

Além do mais, os custos que os “consumidores contábeis” possuem para se manter informados sobre questões políticas são altos, implicando que os reguladores não irão utilizar a melhor teoria disponível, uma vez que as pessoas não investigam a validade de tais teorias.

Do lado da oferta de teorias contábeis, os pesquisadores recebem recompensas pela produção de teorias de questões controversas, tais como aumento de prestígio e financiamento. Logo, os resultados alcançados pelas pesquisas serão utilizados como fonte de citação para os práticos, reguladores que possuem auto interesse nestas questões, gerando um conjunto de teorias, uma vez que críticos de procedimentos contábeis alternativos irão citar resultados de outras pesquisas acadêmicas.

Além disso, sócios de firmas de contabilidade e políticos trabalhando em agências governamentais, irão procurar pesquisadores contábeis que defendem uma determinada prática coincidente com seu auto interesse. Por isto, o pesquisador será contratado como consultor para conduzir um estudo, no qual os agentes contratantes já conhecem a posição inicialmente defendida pelo pesquisador.

Desta maneira, como a demanda determina a produção de teorias contábeis, espera-se que tais teorias sejam geradas por debates políticos, e não geradoras destes debates. Watts e Zimmerman (1979) afirmam não observar a Teoria da Contabilidade liderando ação política. Nesse sentido, a literatura contábil altera seus conceitos, para que estes se adaptem às mudanças nas questões políticas.

Para testarem sua predição, Watts e Zimmerman (1979) apresentam o caso do tratamento da depreciação nas ferrovias dos EUA e Reino Unido. Argumentam que a regulação no setor (que foi instituída para proibir taxas abusivas e discriminação de preços), criou uma demanda para teorias que considerassem depreciação como uma despesa. Isto porque a regulação foi justificada para restringir os lucros econômicos dos monopolistas, e reconhecer a depreciação como despesa (e não como alocação de lucros), era um método apropriado para justificar o alcance do objetivo regulatório.

Logo, é confirmado que a ação política gerou a teoria contábil, não vice-versa. Outro caso apresentado é sobre a influência da lei tributária sobre conceitos contábeis. Demonstram que a lei tributária ao considerar a depreciação como dedutível, influenciou o momento das discussões e os conceitos resultantes da depreciação e do resultado contábil.

Por fim, os *Securities Acts* de 1933 e 1934 promulgados nos EUA causaram dois efeitos na literatura contábil: o deslocamento do objetivo contábil de controle ou *stewardship*

(com foco nos gerentes) para o objetivo da informação com foco em investidores e credores e estimularam a busca por princípios contábeis, não baseados na prática. Ambos seguiram a promulgação de tais normativos. Portanto, muito da teoria contábil é produto da intervenção do Governo, satisfazendo o próprio objetivo de tal intervenção, o que implica que não existe e nem existirá uma única Teoria da Contabilidade, pois várias teorias são necessárias para justificarem o auto interesse dos grupos que disputam a arena política da contabilidade (WATTS; ZIMMERMAN, 1979).

2.3.2 Incentivos para o *Lobbying* Político nos Padrões Contábeis

Uma das motivações para o *lobbying* político na emissão de normas contábeis, ocorre porque os números refletidos nas demonstrações financeiras jogam uma parte crucial na definição da imagem organizacional. Por meio deles é possível desenhar uma pintura das atividades da organização, demonstrando o desempenho econômico, avaliando decisões passadas e presentes e gerando indicação de objetivos futuros, informações estas utilizadas por diversos agentes (acionistas, credores, autoridades fiscais e regulatórias, dentre outros). Ademais, existem efeitos distributivos induzidos pelas normas contábeis, as quais definem os critérios para a apuração do resultado da firma, que uma vez apurado, é utilizado como base para a distribuição de dividendos, remuneração de gerentes, credores (influenciando em linhas de créditos), avaliação dos atores pelo mercado de capitais, classificação de *ratings*, etc. “Isto torna as demonstrações financeiras um campo contestado e aponta para a natureza política das normas, que são a base das demonstrações financeiras e da auditoria” (BOTZEM, 2012, p.5).

Prova da afirmativa acima é demonstrada por Ang, Sidhu e Gallery (2000) ao estudarem os incentivos de *lobbying* possuídos pelas companhias australianas no caso da norma proposta para fundos de pensão, com planos de benefícios definidos. Esta norma propunha que os ativos do fundo de pensão fossem avaliados pelo valor de mercado líquido, e os passivos decorrentes de benefícios acumulados, atualizados anualmente, devendo-se as alterações destes valores serem reconhecidas no resultado da empresa patrocinadora. As firmas se utilizaram de argumentos conceituais para o exercício do *lobbying*, focando sobre os efeitos voláteis que ocorreria em suas demonstrações de resultados. Este estudo evidencia que existem incentivos para o exercício do *lobbying*, quando a norma proposta produz grandes alterações na posição de resultado das firmas, apresentando evidências que indicam que o tamanho da companhia (*proxy* para custos políticos) e a variabilidade do resultado, a partir da norma proposta, dominam a decisão de realizar o *lobbying*.

Indícios de *lobbying* no âmbito do FASB foram relatados por Hill, Shelton e Stevens (2002) ao estudarem a norma de remuneração baseada em ações, a partir da análise de duzentas e sessenta e duas cartas comentários. Os pesquisadores encontram que o local de evidenciação da informação contábil (se em demonstrações suplementares enviadas ao regulador ou se em notas explicativas) influencia no incentivo de *lobbying*, mesmo quando não apresentam efeito no resultado divulgado. Assim, quanto maior a remuneração dos gerentes baseada em ações, maiores são os incentivos de se oporem à evidenciação do montante desta remuneração em notas explicativas. Logo, os gerentes acreditam existir diferenças entre relatar a informação em formato suplementar e relatar a mesma informação em demonstrações contábeis. Neste caso, o incentivo para o *lobbying* consiste no medo que as firmas possuem da reação pública de seus usuários – sindicatos ou reguladores governamentais – que podem demandar mudanças nos planos de remuneração, a partir de seu uso reduzido, ou de maior tributação pelo Governo (HILL; SHELTON ;STEVENS, 2002).

Saemann (1999) afirma existirem diferenças significativas entre as visões dos usuários e dos preparadores (e seus representantes), quando do exercício de *lobbying* perante o FASB. Os resultados demonstram que as associações representantes dos usuários (*Association for Investment Management and Research – AIMR*) se posicionam de forma favorável às normas que aumentam a uniformidade e evidenciação das informações contábeis, sendo as organizações, que representam os preparadores, mais prováveis de se oporem às normas que aumentam a uniformidade, a evidenciação das informações e a volatilidade do resultado da firma.

Lindahl (1987) discute as razões pelas quais as grandes firmas de auditoria patrocinam a normatização contábil no âmbito do setor privado, não redistribuindo os custos para o setor público, através dos contribuintes como um todo. Para ele, caso as agências governamentais estivessem mais envolvidas na fixação de normas, poderiam expandir o escopo de suas atividades à produção de serviços de auditoria, estabelecendo, por exemplo, preços para este tipo de serviço. Tais firmas também desejam se estabelecer em sua posição de “grandes”, sendo o *lobbying* um tipo de publicidade, que exhibe a *expertise* da firma de auditoria sobre uma ampla gama de questões que preocupam clientes existentes e potenciais. Ademais, as “big” são constituídas de poucas firmas (atualmente *Big 4*), incorrendo um menor custo de organização e monitoramento e usufruindo de maiores benefícios, conforme a teoria de Olson (1965).

Ao discutirem os incentivos dos auditores em influenciarem a normatização contábil relacionada a requisitos de *disclosure*, Deegan, Morris e Stokes (1990) constatam que os auditores favorecem as normas que defendem a evidenciação voluntária em detrimento da obrigatória, em função do fato de a primeira reduzir os custos de não conformidade que serão suportados por seus clientes e por suas firmas de auditoria, caso o requisito obrigatório não seja cumprido.

Por sua vez, Allen, Ramanna e Roychowdhury (2013) estudaram os incentivos que os auditores das firmas *Big N* possuem para influenciarem normas contábeis. Os auditores possuem como incentivos precípuos aumentar a satisfação de seus clientes e reduzir o custo esperado de processos judiciais e intervenção regulatória, decorrente de falhas percebidas no desempenho de suas responsabilidades. O estímulo foi capturado por meio do impacto da norma proposta sobre a confiabilidade da informação contábil. Neste aspecto, existe um *trade-off* em relação aos incentivos dos auditores para favorecer normas com maior confiabilidade: por um lado, tais normas facilitam a auditoria, reduzem os custos de processos judiciais e regulatórios, por restringir a habilidade dos clientes de reportar de forma enganosa; por outro lado, os seus clientes preferem normas contábeis mais flexíveis, permitindo que os gerentes escolham procedimentos mais adequados à transação econômica subjacente.

Allen, Ramanna e Roychowdhury (2013) predizem que, pelo fato do mercado de auditoria ser do tipo oligopólio, com poucos concorrentes e com grande visibilidade por parte dos reguladores, existe uma menor tendência destas firmas atenderem as preferências de seus clientes, o que implica que as firmas *Big N* podem focar em sua exposição ao risco de litígio e ao risco regulatório, apoiando normas contábeis com um maior nível de confiabilidade. Logo, quanto maior o risco de litígio, maiores os incentivos para os auditores se oporem às normas que reduzam a confiabilidade das informações contábeis. Os resultados demonstram que os auditores das *Big N* são mais prováveis de se oporem à redução da confiabilidade nas normas contábeis propostas, quando o oligopólio do mercado de auditoria está mais concentrado em poucas empresas. Este achado é consistente com os auditores, percebendo um maior risco político e de litígio derivado do aumento da visibilidade que acompanha a concentração do mercado.

2.3.3 Evidências de *Lobbying* na Normatização Contábil no Âmbito do IASB e FASB

2.3.3.1 Grupos de Interesses Mais Ativos

A maior parte dos pesquisadores contábeis considera que os efeitos dos normativos contábeis propostos impactam mais diretamente no grupo de preparadores das demonstrações contábeis, sugerindo que os efeitos econômicos são os propulsores para uma maior participação deste grupo na regulação contábil (SUTTON, 1984, ANN JORISSEN; LYBAERT; POEL, 2006, ANN JORISSEN *et al*, 2012, GINER; ARCE, 2012; DOBLER; KNOSPE, 2013, CARMO, 2014). Todavia, Lindahl (1987) afirma que o dano econômico sozinho não é suficiente para motivar o *lobbying*, porque as firmas podem acreditar que “outras firmas” também poderão optar por fazê-lo (problema *free-rider*). Logo, estas “outras firmas” realizarão o *lobbying* caso os benefícios individuais ou coletivos (advindos de pequenos grupos) sejam maiores do que o custo de exercer tal atividade.

Sutton (1984) defende que os produtores enfrentam intensamente os efeitos reais das normas contábeis e extraem riquezas a partir de fontes específicas, ao contrário dos usuários, que são mais diversificados na obtenção de suas riquezas. Além disso, grandes firmas possuem interesse mais homogêneo, o que torna mais fácil a criação de uma organização temporária para a prática de *lobbying*, gerando mais rapidamente um compartilhamento de custos. Estas organizações se formalizam frequentemente por meio de associações de setores específicos. Sutton (1984) inclui no grupo de preparadores das demonstrações contábeis, os contadores que fornecem serviços de contabilidade e de auditoria.

Adicionalmente, os benefícios do *lobbying* que podem ser alcançados pelos usuários das informações contábeis é a obtenção de informações mais transparentes e relevantes para a tomada de decisões. O fornecimento de tais informações é improvável de ter um impacto direto sobre seus fluxos de caixa, sendo assim os custos e benefícios do exercício de *lobbying* de difícil mensuração (GEORGIU, 2010). Se a norma proposta tem um impacto material sobre o resultado líquido apurado periodicamente, a intensidade da negociação será maior do que se ela afetar principalmente a forma das demonstrações contábeis (HUSSEIN, 1981).

Os resultados empíricos alcançados pela literatura parecem caminhar para um consenso. Sutton (1984) ao apresentar as contribuições feitas para o ED 18 - contabilidade a custo corrente, demonstra que o grupo de preparadores apresentou uma maior contribuição. Ann Jorissen, Lybaert e Poel (2006) ao analisarem duas mil duzentas e quarenta e cinco cartas recebidas pelo IASB, verificam que os preparadores realizaram mais *lobbying* do que os

usuários da informação contábil. Os pesquisadores constataram ainda que metade das submissões dos preparadores foram feitas por meio de associações de empresas, existindo diferenças na participação dos constituintes perante o IASB.

Na mesma linha, Giner e Arce (2012) encontram que os preparadores foram o grupo mais ativo quando do debate sobre a IFRS 2 - Pagamento baseado em ações, apresentando evidências de que o *lobbying* apresentado por este grupo ocorreu de forma organizada, com várias cartas apresentando os mesmos argumentos, inicialmente argumentos de consequências econômicas e posteriormente exposições conceituais.

Ann Jorissen *et al* (2012) ao estudarem a participação dos constituintes na consulta pública do IASB entre os anos de 2002 a 2006 encontram que os preparadores enviaram um maior número de contribuições, seguidos pela profissão contábil e normatizadores.

Por sua vez, Dobler e Knospe (2013) demonstram que os grupos de interesses não são igualmente representados no *due process*, sendo que os preparadores têm maior representação do que os usuários. Ao estudar 614 (seiscentas e quatorze) cartas referentes à norma de receitas e considerar a fase do DP e do ED, Carmo (2014) constata que a participação dos preparadores foi de 60%, seguida pelos profissionais contábeis (19%) e reguladores nacionais (10%). De acordo com Carmo (2014, p.116) “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%)”.

Lindahl (1987) ao relacionar o modelo de Olson (1965) com o processo de normatização contábil, afirma que associações de indústrias, com tipos específicos de transações, requisitos regulatórios únicos e tecnologias de produção distintas, apresentam grandes incentivos para agirem coletivamente, caso haja concordância em suas posições comunitárias. Tais associações apresentam dispositivos seletivos aos seus membros, que não estão disponíveis para todos os indivíduos, exceto a um alto custo. Estes dispositivos incluem feiras de negócios, que economizam o custo de marketing, o fornecimento de dados estatísticos do setor, e a mobilidade de emprego, entre outros. Os custos de organização e monitoramento também são menores para pequenos grupos, aumentando os incentivos relacionados ao engajamento de *lobbying* por estas organizações.

Georgiou (2010) ao aplicar um questionário com 69 (sessenta e nove) firmas de gestão de investimentos no Reino Unido (representantes dos usuários da informação contábil) encontra que os principais fatores para a não participação são os custos relacionados à

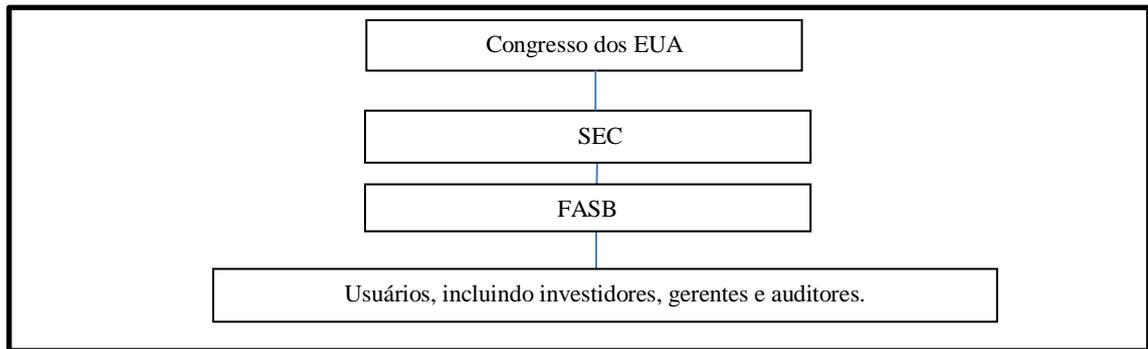
participação do processo, que inclui tempo e falta de *expertise* suficiente para uma contribuição efetiva, e a percepção que outros representantes do setor de investimentos adequadamente representem suas visões, culminando na figura do *free rider*.

Nesse significado, o pesquisador encontrou que um número substancial de firmas usuárias da informação contábil, não usam as cartas comentários, mas preferem métodos indiretos de *lobbying* notavelmente por apelar à organização representativa dos usuários, sugerindo que a participação dos usuários não é baixa, como indicado pelas pesquisas, as quais focam exclusivamente no uso das cartas comentários. Os resultados do questionário ainda indicaram que os usuários não percebem qualquer um de seus grupos representativos particularmente influentes no processo.

Existe um consenso, na literatura pesquisada, de que as firmas constituem-se no grupo que mais contribui com comentários perante os normatizadores (SUTTON, 1984; ANN JORISSEN; LYBAERT ; POEL, 2006; LARSON, 2007; GINER; ANN JORISSEN *et al.*, 2012; DOBLER; KNOSPE, 2013). Isto porque, normas contábeis possuem um impacto direto sobre a riqueza das firmas, influenciando em seus acordos contratuais, em custos de elaboração e divulgação da informação, na geração de possíveis lucros ou prejuízos, que por sua vez são distribuídos entre Governo, gerentes, acionistas e funcionários, impactando assim nos fluxos de caixa presentes e futuros.

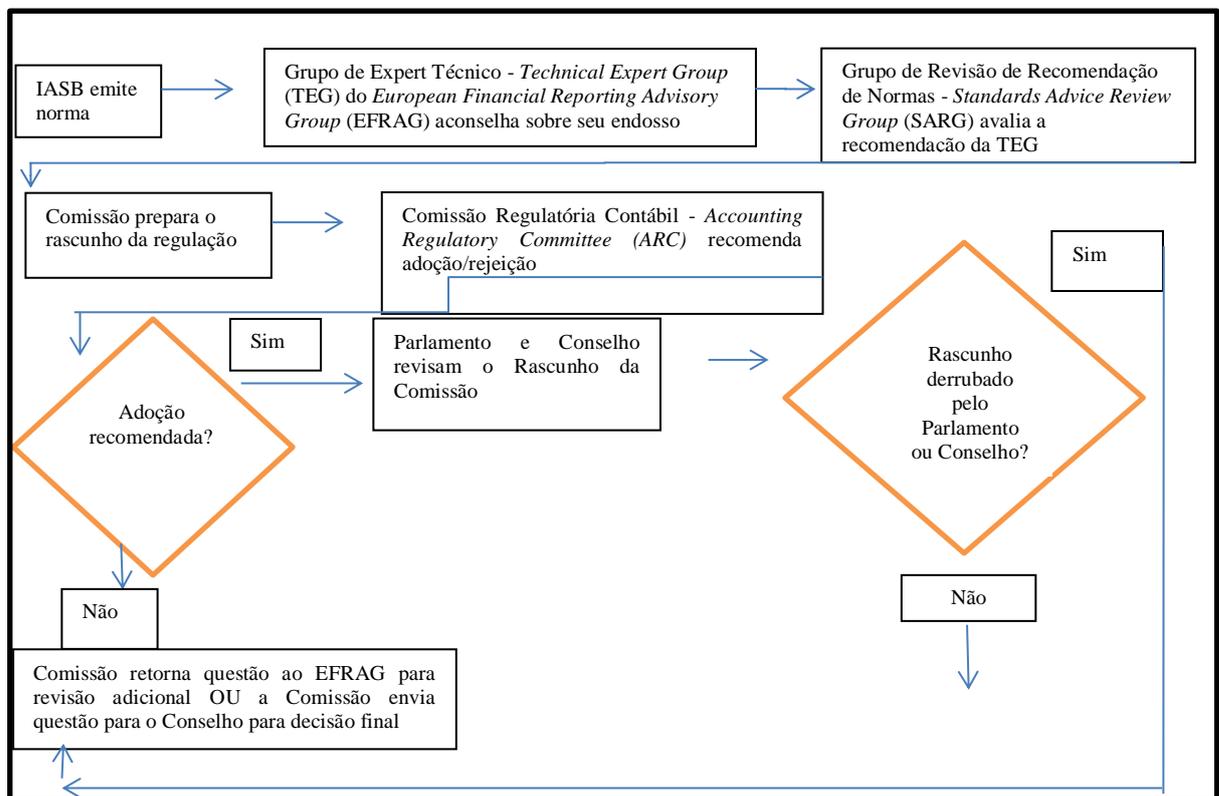
Por esta razão é mais provável que as firmas consigam mensurar benefícios auferidos, caso obtenham o sucesso no *lobbying*. Ao participarem mais ativamente do processo, espera-se uma maior influência deste grupo de interesse. Por ser composto primordialmente por grandes empresas (WATTS; ZIMMERMAN, 1978), espera-se que o normatizador pondere os argumentos apresentados, pois segundo Watts (1977) crises em grandes firmas representam elementos propulsores para crises econômicas. Portanto, os *Boards* são prováveis de serem mais influenciados por este tipo de grupo de interesse.

Em relação à configuração institucional de normatização contábil nos EUA e na UE, Königsgruber (2009) estudou as situações nas quais estas firmas têm incentivos para realizar *lobbying* entre os representantes políticos, ao invés de participarem do *due process* formal dos normatizadores, tentando capturar o que ocorre por detrás do *lobbying*. Os modelos existentes de normatização contábil nos EUA e na UE são apresentados nos Quadros 2 e 3 a seguir:

Quadro 2: Configuração Institucional de normatização contábil nos EUA

Fonte: Adaptado de Königsgruber (2009)

Por meio da análise do Quadro 2 é possível compreender a relação hierárquica de promulgação de normas contábeis nos EUA, sendo esta liderada pelo Congresso e depois pela SEC. Isto significa que uma nova norma contábil deve superar a rejeição potencial de dois agentes de veto: A SEC e o Congresso. A SEC pode rejeitar a norma ou simplesmente não exigir sua obrigatoriedade. Contudo, por estar sujeita à supervisão do Congresso, este pode derrubar o veto da SEC, obrigando o regulador a exigir a norma contábil. Por outro lado, o Congresso também tem o poder de veto sobre a norma contábil, desde que exista um consentimento entre o Congresso, o Senado e o Presidente.

Quadro 3: Configuração Institucional de normatização contábil na União Europeia

Fonte: Adaptado de Königsgruber (2009)

Em relação à UE (Quadro 3), existem três atores com o poder de veto sobre a introdução de novas normas contábeis: A *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG), que representa os interesses do setor privado, o Parlamento Europeu cujos membros são eleitos pela população da UE e a *Accounting Regulatory Committee* (ARC) que representa os governos dos Estados Membros, composta por funcionários advindos dos ministérios nacionais. Logo, esta configuração sugere que vetar uma norma contábil é mais fácil na Europa do que nos EUA (KÖNIGSGRUBER, 2009).

Por ser mais difícil vetar a introdução de uma norma contábil proposta pelo FASB, espera-se dos agentes norte-americanos uma maior tentativa de influência durante a construção da norma, não esperando a promulgação da norma final para efetuar o *lobbying* junto à SEC e ao Congresso; ao contrário dos países membros da UE, que caso discordem de um normativo final emanado pelo IASB, podem recorrer a três instituições que possuem poder de veto independente.

Paralelamente, por ser um projeto conjunto entre o IASB e o FASB espera-se uma maior influência sobre a norma, de firmas e suas associações advindas dos EUA, em razão do fato de que a norma de receitas irá alterar mais de 140 (cento e quarenta) tipos diferentes de procedimentos contábeis, muitos dos quais são aplicáveis a tipos específicos de atividades (CARMO, 2014). No âmbito do IASB, a norma de receitas substituirá apenas dois normativos anteriores, a saber: Contratos de Construção (IAS 11) e Receitas (IAS 18).

Carmo (2014) encontra que, a maior parte das cartas enviadas no projeto de receitas, foi originada dos respondentes dos EUA, representando cerca de 70% do total de 820 (oitocentas e vinte) cartas recebidas pelo IASB. É notável, portanto, um forte incentivo relacionado à participação estadunidense no processo de normatização das receitas, possivelmente pela relação da norma com requisitos de reconhecimento e mensuração, os quais possuem uma relação direta com a imagem econômica das firmas. Botzem (2012) afirma que o IASB tem uma forte relação com os EUA, desde seu início, quando representantes do Canadá, Reino Unido e EUA se uniram para promover mudanças em suas práticas contábeis, antecedendo o surgimento do *International Accounting Standards Committee* (IASC).

2.3.3.2 Momentos mais Frequentes

Sutton (1984) defende que a probabilidade de influenciar o normatizador contábil aumenta se o *lobbying* for empreendido em estágios anteriores do *due process*. Ao analisar o

due process do IASB, Georgiou (2010) considera a formação da agenda, a elaboração e exposição do DP, como estágios anteriores do processo, enquanto que a elaboração e exposição do ED e a publicação da IFRS são considerados como últimos estágios para influenciar o processo.

Os resultados das pesquisas empíricas que testaram o momento mais frequente de *lobbying* são inconclusivos. Georgiou (2004) ao estudar a elaboração de normas no Reino Unido entre 1991 a 1996 encontra que as companhias parecem não concentrar suas atividades de *lobbying* durante o estágio inicial do processo, não considerando esta etapa mais efetiva. Porém, o pesquisador afirma que este achado pode refletir a relutância dos respondentes em admitirem seu envolvimento no estágio inicial do processo e que possuem influência na elaboração da agenda do ASB, porque tal afirmativa poderia ser contrária ao interesse público.

Ao aplicar um questionário com sessenta e nove usuários da informação contábil, Georgiou (2010) conclui que os usuários da informação contábil não possuem percepções significativamente diferentes, referentes à efetividade dos vários estágios do *due process*, contrariando a predição de Sutton (1984), de que o estágio inicial é mais eficaz.

Giner e Arce (2012) ao estudarem a norma de pagamento baseado em ações, conferiram que as firmas enviaram mais cartas comentários na fase do DP em detrimento do ED, sugerindo um uso mais efetivo de *lobbying* no estágio anterior no processo de normatização contábil.

Dobler e Knospe (2013) constatam que na norma de Benefícios Pós-emprego (incluindo Pensão) existiram mais constituintes tentando influenciar na fase do ED do que na do DP, sendo este resultado verdadeiro para os constituintes totais e para os preparadores que são o maior grupo dentro da norma examinada. Os pesquisadores afirmam que este fato pode ocorrer porque alguns constituintes, preparadores em particular, não possuem recursos suficientes para abordar o grande número de documentos emitidos pelo IASB e precisam focar em alguns específicos. Logo, nesta pesquisa não existe conformidade em relação à predição de Sutton (1984) sobre o momento de *lobbying*.

Ann Jorissen *et al.* (2012) ao considerarem as cartas comentários enviadas ao IASB entre 2002 a 2006, encontraram que os preparadores enviaram uma maior contribuição na fase do ED, ao contrário de todos os outros grupos de constituintes que escreveram mais cartas na

fase do DP. Este resultado introduz uma nova controvérsia em relação ao momento em que o *lobbying* torna-se mais efetivo.

2.3.3.3 Fatores que Influenciam o Sucesso de Lobbying

Sucesso de *lobbying* é compreendido como a habilidade dos lobistas em alcançar influência, de modo a compatibilizar o interesse dos legisladores com os próprios interesses dos lobistas. Mahoney (2007) ao comparar o sucesso dos lobistas nos EUA e na UE, prediz que as características institucionais – relacionadas aos sistemas de eleição direta (EUA) e sistemas de nomeação (UE) – influenciam neste sucesso. Foi verificado que nos EUA é mais provável ocorrerem ganhadores e perdedores, sendo que estes ganhadores mais frequentemente são representantes da indústria e corporações; enquanto que a UE permite que todos os lados alcancem alguns de seus objetivos.

Nos EUA, com sistema de eleição direta que são privadamente financiadas, existe um viés dos legisladores em favor de lobistas mais ricos, enquanto que na UE, os legisladores ao não enfrentarem eleições, não possuem o mesmo incentivo em favorecerem grupos mais ricos, o que faz com que grandes quantidades de lobistas não alcancem algum nível de sucesso de *lobbying*. Constatou-se também que, quanto maior a importância e escopo da questão sendo debatida, menor a probabilidade dos grupos de interesses alcançarem sucesso no *lobbying*, pois os legisladores precisam considerar uma vasta gama de interesses. Resultado similar é encontrado para questões altamente conflituosas, onde a probabilidade de sucesso de *lobbying* é reduzida, ao contrário dos lobistas que lutam para manter o *status quo* de uma determinada questão, sendo estes mais prováveis de alcançarem seus objetivos.

Kluver (2011), investigou as razões pelas quais alguns grupos de interesse ganham, enquanto outros perdem e por que os mesmos grupos de interesses que alcançam sucesso no *lobbying* em alguns debates legislativos falham em influenciar outros, afirmando que ainda sabemos pouco sobre os fatores que tornam um grupo de interesses vencedor ou perdedor. O autor afirma que o contexto da questão política que está sendo debatida, é uma fonte importante de variação no sucesso de *lobbying*.

Kluver (2011) prediz que o tamanho relativo das coalizações de *lobbying* específicas por questão, influencia o seu sucesso. Se um grande número de grupos de interesses pressiona para um mesmo objetivo político e somente um número marginal de grupos faz *lobbying* para o oposto, os tomadores de decisão provavelmente escutarão o número de grupos maior. Assim, o que é decisivo não é o número absoluto de grupos de interesses formando uma

coalização, mas o tamanho da mesma, relativo à coalização de oposição, sobre uma dada questão. Logo, não importa se estes grupos formalmente cooperam por trocar informações ou coordenam estratégias, importando o fato de que ao possuírem o mesmo objetivo político, eles empurram o legislador para uma mesma direção, podendo ser considerados uma equipe de *lobbying*.

Elaborar políticas é desafiador e os tomadores de decisão carecem de informações sobre o impacto de medidas políticas específicas. Todavia, a necessidade para *expertise* externa varia conforme a complexidade da questão: algumas propostas podem ser altamente técnicas e difíceis de compreender, enquanto outras questões apresentam uma natureza relativamente simples, e são facilmente compreensíveis. Para Kluver (2011) “se as propostas políticas forem altamente complexas, a necessidade do conhecimento de um expert externo é muito alta e os legisladores estão particularmente abertos a um intercâmbio com grupos de interesses” (KLUVER, 2011, p. 488). Entretanto, caso a questão política seja simples, é de se esperar uma menor demanda por informações pelo legislador e um menor sucesso pelos grupos de interesses.

Adicionalmente, Kluver (2011) afirma que a importância da questão política influencia o sucesso de *lobbying*, pois algumas questões atraem uma grande quantidade de atenção, enquanto que outras são altamente especializadas e específicas para setores. Assim, se o grupo de interesse pertence a uma coalização de *lobbying* maior sobre uma questão política dada, a importância da questão é esperada a ter um efeito positivo sobre o sucesso de *lobbying*. Ao contrário de grupos de interesses que pertencem a menores coalizações de *lobbying*, pois um aumento na importância da questão é esperado a ter um impacto negativo sobre o sucesso, desde que o número de concorrentes seja, em média, maior em relação às questões de menor importância (KLUVER, 2011).

O grau de conflito sobre um tema representa a dispersão nas preferências políticas dos atores sobre uma questão e afeta o sucesso de *lobbying* (KLUVER, 2011). Questões políticas altamente conflituosas criam um ambiente difícil para os grupos de interesses, pois as forças estão agindo para “puxar” as decisões políticas em direções opostas. Como existe uma forte oposição é mais difícil para um grupo de interesse ter sucesso no *lobbying*. Contudo, caso a maioria dos grupos de interesses compartilhem do mesmo objetivo político, é mais fácil ocorrer sucesso no *lobbying*, uma vez que, todos os atores estão “empurrando” os legisladores para uma mesma direção.

Neste sentido, é admitido como hipótese que o tamanho relativo das coalizações de *lobbying* específicos por questão, a importância, complexidade das questões políticas e o grau de conflito sobre tais questões, moldam a habilidade dos grupos de interesses em alcançar sucesso. O *lobbying* foi analisado na Comissão Europeia, por meio de 56 (cinquenta e seis) questões políticas e 2.696 (dois mil seiscentos e noventa e seis) grupos de interesses.

Os achados sugerem que o *lobbying* tem que ser considerado como um empreendimento coletivo ao invés de um esforço individual, pois o sucesso é influenciado pela força da coalização de um grupo de interesses que está lutando pelo mesmo objetivo político. Em adição, a pesquisa encontrou que a importância da questão política é relevante para o sucesso, influenciada pelo fato de que o grupo precisa estar do lado da coalização dominante de *lobbying*.

Estudos relacionados ao sucesso do *lobbying* na normatização contábil realizada pelo IASB podem ser encontrados em Mahoney (2007), Hansen (2010), Carmo, Mussoi e Carvalho (2011), Dobler e Knospe (2013) e Carmo (2014). A evidência empírica é, todavia, inconclusiva. Por estes estudos, as variáveis que podem influenciar o sucesso de *lobbying* estão relacionadas à característica do grupo de interesses, as dotações de recursos enviadas ao normatizador e ao tamanho do mercado de capitais do país de origem do lobista. Existe uma lacuna na literatura levantada sobre como o tamanho relativo das coalizações, a importância, complexidade e grau de controvérsia das questões, influenciam no sucesso de *lobbying*, nos termos efetuados por Kluver (2011).

O estudo de Hansen (2010) procurou *proxies* relacionadas à qualidade da informação transferida pelos lobistas ao IASB, pois segundo a hipótese da informação, o sucesso do lobista é uma função de sua habilidade de transmitir informação ao regulador (POLK, 2002). O objetivo foi estudar as características dos lobistas e o comportamento de *lobbying* associado ao sucesso. O autor também se baseia na hipótese da viabilidade – em que o sucesso é uma função do impacto potencial que os lobistas têm sobre a viabilidade financeira do regulador.

Analisou o sucesso a partir de cinco ED's emitidos pelo IASB e a IFRS final emitida em relação a estes ED's. Foram analisadas 69 (sessenta e nove) questões referentes ao ED e cada questão foi considerada como observação. Para a hipótese da informação, o autor utilizou os parâmetros da qualidade da informação transferida, da credibilidade do lobista e a composição dos membros do *Board* do país de origem do respondente.

Para a hipótese da viabilidade, utilizou o nível de contribuições financeiras que os lobistas oferecem à fundação do IASB e o tamanho do mercado de capitais do país de origem do lobista. As *proxies* para a qualidade da informação transferida foram o comprimento da carta – mensurado pelo número de páginas, o percentual de questões respondidas, se o respondente fazia referência à estrutura conceitual, a outras IFRS e aos padrões nacionais; se sim, considerou-se ser uma informação com qualidade. Essas *proxies* foram inseridas no modelo de regressão, por meio da carga fatorial destes componentes.

Como *proxy* para a credibilidade do lobista foi utilizada uma variável dicotômica, considerando que associações de negócios e consultores possuíam menos credibilidade, por representar o interesse de seus clientes. As seguintes variáveis foram utilizadas no estudo, mas não estão incluídas no Quadro 4 as cinco variáveis de controle utilizadas por ele:

Quadro 4: Descrição das variáveis utilizadas no estudo de Hansen (2010)

Variável	Descrição Resumida	Relação Esperada
Variável dependente		
Resultado	Variável binária. Representa a posição manifestada pelo IASB em cada questão dos 5 ED's analisados. Assume o valor 1 se a posição suportada pelos lobistas é apresentada na IFRS final.	
Variáveis Independentes		
$\beta 1 Resposta_{i,t}$	Variável binária 0 se o lobista se opõe à posição apresentada pelo IASB no ED, 1 se o lobista apoia a posição apresentada pelo IASB no ED.	
$\beta 2 Info_Qual_{i,t}$	Componente Principal usando resultados da análise do componente principal de comprimento da carta, percentual de respostas, referência a IFRS, outras referências.	Positiva
$\beta 3 BoardMembers_{i,t}$	Variável numérica. Representa o número de membros no Board do IASB com forte ligação com o país de origem do lobista.	Positiva
$\beta 4 HiddenLobbyer_{i,t}$	Variável binária. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de associações de negócios e consultores e 0 caso contrário.	Negativa
$\beta 5 (HiddenLobbyer \times Info_Qual)_{i,t}$	Interação das duas variáveis.	Negativa
$\beta 6 Contributor_{i,t}$	Variável discreta, assumindo 0 se o lobista não é listado como contribuinte, 1 se o lobista é listado no relatório anual da Fundação IASB como suporte, Banco Central e Entidades Governamentais ou outras organizações e associações oficiais (nenhum valor de contribuição ou intervalo oferecido); 2 se o lobista é listado no relatório da Fundação como Cia. Subscritora, contribuições variam de \$ 100.000 a \$ 200.000 e 3 para firmas Big Four (\$ 1 M por ano).	Positiva
$\beta 7 MarketDev_{i,t}$	Variável numérica. Representa a relação de capitalização do mercado do país em relação à capitalização do mercado global em 2002.	Positiva

Fonte: A partir de Hansen (2010)

Quando o modelo de regressão foi rodado com todas as respostas – favoráveis e desfavoráveis à proposta do *Board*, para cada questão de cada carta comentário, foram encontradas evidências para a hipótese do financiamento (envolvendo contribuições efetuadas pelos lobistas e o desenvolvimento do mercado de capitais de seus países de origem), todavia, para a hipótese da informação, apenas o conhecimento de qualidade e credibilidade do lobista

foram estatisticamente significantes, não encontrando evidências de que o sucesso do *lobbying* está associado com o número de membros do IASB vindos do país de origem do lobista.

Quando o modelo de regressão é rodado com opiniões de oposições (variável resposta 0) que geraram mudanças na norma do IASB, a qualidade da informação transferida pelo lobista deu significativa, influenciado pelo fato de que a informação transferida é dependente da credibilidade deste, porém a hipótese do financiamento não se confirmou. Para Hansen (2010) isto indica que a hipótese da informação domina a hipótese da viabilidade quando o lobista discorda com a posição original do normatizador.

Com o propósito de analisar quais grupos de interesses e variáveis influenciam o IASB, Carmo, Mussoi e Carvalho (2011) focaram no DP sobre *Leases*, considerando o sucesso de *lobbying* auferido pelas partes interessadas no momento da divulgação do ED. Foram analisadas 302 (trezentas e duas) cartas comentários enviadas na fase do DP escolhendo-se apenas a quarta questão para confrontar com o ED publicado em agosto de 2010. A metodologia perpassou pela análise de conteúdo, como forma de identificar concordância, discordância ou ausência de opinião em relação ao quesito investigado.

Como variáveis de análise foram utilizadas: (a) origens e quantidade de membros do *Board*, a partir do levantamento dos membros votantes no final de 2009; (b) montante das contribuições financeiras enviadas ao IASB pelas entidades dos países dos respondentes; (c) tamanho do mercado de capitais do país do respondente, por meio do valor de capitalização do ano de 2009 do mercado de capitais, disponível no *site* do Banco Mundial. Os autores classificaram os membros votantes com seu país de origem, relacionando cada carta comentário à nacionalidade do respondente. Para as multinacionais considerou-se como país de origem o local da emissão da carta.

O modelo estatístico utilizado foi o de regressão logística, sendo a variável dependente binária assumindo 1 se a opinião do respondente foi escolhida e 0 caso contrário; as variáveis independentes contemplaram além das supramencionadas, variáveis dicotômicas referentes à categoria do respondente.

As variáveis utilizadas na pesquisa são descritas no Quadro 5 abaixo:

Quadro 5: Descrição das variáveis utilizadas no estudo de Carmo, Mussoi e Carvalho (2011)

Variável	Descrição Resumida	Relação Esperada
Variável dependente		
Resultado	Variável binária. Representa a posição manifestada pelo IASB no <i>Exposure Draft</i> sobre <i>Leasing</i> emitido logo após o <i>Discussion Paper</i> . Assume o valor 1 se a opinião do respondente foi a escolhida pelo <i>Board</i> e 0 se a mesma não foi a escolhida.	
Variáveis Independentes		
$\beta 1$ Preparador	Variável binária. Representa as cartas enviadas por empresas e suas associações. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de preparadores e 0 se não estiver.	Positiva
$\beta 2$ Profissional	Variável binária. Representa as cartas enviadas por profissionais contábeis. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de profissionais e 0 se não estiver.	Positiva
$\beta 3$ Normalizador	Variável binária. Representa as cartas enviadas por empresas normalizadores contábeis nacionais e entidades governamentais. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de Normalizadores e 0 se não estiver.	Positiva
$\beta 4$ Acadêmico	Variável binária. Representa as cartas enviadas por acadêmicos. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de acadêmicos e 0 se não estiver.	Positiva
$\beta 5$ Mem_Board	Variável numérica. Representa o número de membros votantes no <i>Board</i> do IASB oriundos do país dos respondentes.	Positiva
$\beta 6$ Financ_Board	Variável numérica. Representa o montante total das contribuições efetuadas por entidades do país do respondente.	Positiva
$\beta 7$ Merc_Capital	Variável numérica. Representa o valor total do mercado de capitais do país do respondente.	Positiva

Fonte: A partir de Carmo, Mussoi e Carvalho (2011)

Como resultado, Carmo, Mussoi e Carvalho (2011) encontram que apesar de os preparadores enviarem maiores números de cartas comentários sobre a questão do *leasing*, suas opiniões não influenciaram na decisão subsequente do IASB. O modelo demonstrou que apenas as opiniões dos profissionais, normalizadores e acadêmicos influenciaram a decisão do *Board*. Este achado constata que o sucesso do *lobbying* está relacionado ao tipo de *stakeholder* que o constituinte representa.

Por sua vez, Dobler e Knospe (2013) estudaram a participação, o conteúdo e o sucesso de *lobbying* na regulação contábil. Analisaram 32 (trinta e duas) questões propostas no ED do projeto Benefícios Pós-emprego (incluindo Pensões), sendo excluídas 07 (sete) por serem consideradas questões abertas, sendo que as 25 (vinte e cinco) questões restantes analisadas, foram divididas em questões de padronização – trata de requisitos de reconhecimento e apresentação dos elementos contábeis, questões de evidenciação – requisitos de *disclosure* e questões técnicas – referente a definições, escopo, data de transição, questões contábeis menores e alterações de outras normas.

Para cada questão, por constituinte, foram calculadas três variáveis: a) CMPL_1 considerando 1 se o constituinte respondeu a questão e 0, caso contrário; b) CMPR_1, em que contou-se o número de palavras por resposta produzindo uma medida de abrangência, e por fim; c) AGRE_1, em que foi codificado 1 quando a resposta concordava com o IASB e 0 quando indicava oposição. Adicionalmente, foi determinado se a preferência do constituinte

expressa na resposta equivale à norma final; se sim foi codificado 1, caso contrário 0 - variável SUCC_1. Para essas variáveis, os autores se utilizaram da regressão logística, usando SUCC_1 como variável dependente, tomando a perspectiva de sucesso por questão respondida.

Foram calculadas quatro variáveis agregadas por constituinte para refletir o nível de intensidade, nível de acordo e nível de sucesso de *lobbying*. Para capturar a plenitude dos comentários dividiu-se o número de questões respondidas pelo número de questões colocadas no ED (CMPL_2). Como uma medida média de abrangência dividiu-se o número acumulado de palavras pelo número de questões respondidas (CMPR_2). Em relação ao nível de acordo, dividiu-se o número de propostas concordadas pelo constituinte pelo número de questões respondidas por ele (AGRE_2); por fim, para medir o sucesso agregado dividiu-se a posição do constituinte refletida no padrão final pelo número de questões por ele respondidas (SUCC_2). Para essas variáveis, os autores usaram a regressão Linear, usando SUCC_2 como variável dependente, com a perspectiva de sucesso por contribuinte produzindo uma visão mais agregada sobre sucesso de *lobbying*.

Os modelos de regressão Logit e Linear foram estimados para questões contábeis inteiras abordadas, e separadamente para questões de padronização, evidenciação e questões técnicas. As variáveis utilizadas são descritas no Quadro 6 abaixo, não incluindo as variáveis de controle utilizadas por estes autores:

Quadro 6: Descrição das variáveis utilizadas no estudo de Dobler e Knospe (2013)

Variável	Descrição Resumida	Relação Esperada
Variável dependente		
SUCC_1	Variável binária. Assume valor 1 se a posição suportada pelos lobistas no ED é apresentada na IFRS final e 0 caso contrário.	
SUCC_2	Relação das posições dos constituintes refletidas no padrão final pelo número de questões respondidas por ele.	
Variáveis Independentes		
$\beta 1_{CMPR_1}$	Número de palavras na resposta do constituinte à questão particular colocada no ED.	Positiva
$\beta 1_{CMPR_2}$	Número de palavras nos comentários do constituinte dividido pelo número de questões que ele respondeu.	Positiva
$\beta 2_{AGRE_1}$	Variável Binária tomando o valor 1 se o constituinte concorda com a proposta particular no ED é e 0 c/c.	Positiva
$\beta 2_{AGRE_2}$	Relação do número de propostas concordadas pelos constituintes pelo número de questões que ele respondeu.	Positiva
$\beta 3_{REPR}$	Variável numérica. Representa o número de membros no <i>Board</i> do IASB com forte ligação com o país de origem do lobista.	Positiva
$\beta 4$ ($AGRE_1 \times REPR$)	Interação do nível de acordo com os representantes dos membros do <i>Board</i> relacionados ao país de origem do constituinte.	Positiva

Fonte: A partir de Dobler e Knospe (2013)

Variáveis de controle tais como *lobbying* exercido de forma contínua, nível de exigência das IFRS no país de origem do constituinte e contribuições financeiras enviadas a Fundação do IASB também foram utilizadas (DOBLER;KNOSPE, 2013).

Os principais resultados demonstram que os grupos não são igualmente representados no *due process*, sendo os preparadores o grupo mais ativo, e que a maior parte dos constituintes respondeu a etapa do ED, contrariando a predição de Sutton (1984), o qual afirma que o *lobbying* é mais efetivo na fase inicial do processo. Existem diferenças no nível de acordo entre preparadores e contadores, sugerindo que os contadores não fazem *lobbying* no interesse de seus clientes. E existe forte associação entre sucesso de *lobbying* e nível de acordo. Nenhuma evidência foi encontrada em relação às contribuições financeiras e representantes do país de origem dos lobistas.

Na mesma linha de pesquisa, Carmo (2014) estudou as características dos constituintes que participaram, por meio de cartas comentários, no processo de emissão da norma de receitas. O objetivo foi capturar as associações entre estas características e as probabilidades de influência sobre os *Boards*. Além da utilização do teste qui-quadrado para identificar associações entre os grupos de constituintes e a probabilidade de influência, o autor utilizou a regressão Logit, apresentando as seguintes variáveis descritas no Quadro 7 abaixo:

Quadro 7: Descrição das variáveis utilizadas no estudo de Carmo (2014)

Variável	Descrição Resumida
Coment	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 Discussion Paper emitido em dezembro de 2008, as respostas foram comparadas com o Exposure Draft emitido em junho de 2010. Para o caso do Exposure Draft 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.
<i>β1Prep</i>	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.
<i>B2 Prof.</i>	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.
<i>B3Regul</i>	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.
<i>B4Preua</i>	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas por empresas e associações de empresas estadunidenses, compreendendo os preparadores de demonstrações contábeis cujas matrizes são localizadas nos EUA. Assume o valor 1 se o respondente estiver classificado no grupo de preparadores Estadunidenses e 0 se não estiver.
<i>B5For500</i>	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 o <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.
<i>B6Big7</i>	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.
<i>B7RegAng</i>	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 0 se não estiver.

Continua

<i>B8Adv</i>	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 IFRS Advisory Council e 0 se não estiver.
<i>B9FinEsc</i>	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 com 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.
<i>B10MemB</i>	Variável numérica. Representa as cartas enviadas de países de mesma nacionalidade dos membros votantes do IASB. Assume valor 1 se a carta foi emitida de um país com representante no Board e 0 se não for.

Fonte: A partir de Carmo (2014)

Como conclusão, foi constatado que as cartas enviadas pelas empresas têm maiores chances de serem aceitas pelo IASB do que aquelas enviadas pelos demais constituintes, assim como aquelas enviadas pelas grandes firmas internacionais de serviços contábeis e auditoria. Quando a regressão foi rodada com a amostra de questões modificadas pelos *Boards*, Carmo (2014) verificou existirem evidências de que empresas estadunidenses possuem maior chance de que seus comentários estejam associados às decisões do IASB em relação aos preparadores de outros países, e que a contribuição financeira influencia na decisão do regulador em modificar sua posição na etapa subsequente ao projeto.

O Quadro 8 apresentado a seguir, demonstra as principais diferenças entre os estudos supramencionados de sucesso de *lobbying* efetuados no âmbito da normatização contábil e nesta tese.

Quadro 8: Diferenças entre esta Tese e os Estudos Levantados sobre Sucesso de Lobbying

Estudos Levantados	Diferenças em Relação a esta Tese
Hansen (2010)	<i>Proxy</i> para medir qualidade da informação transferida. Enquanto Hansen utiliza para esta mensuração, a análise do componente principal, referente ao comprimento da carta, percentual de respostas, referência a IFRS e outras referências, este estudo se baseia em variável dicotômica relacionada a argumentos de consequências econômicas. Hansen insere no modelo a credibilidade do lobista, enquanto esta tese não trabalha com esta variável. Hansen não analisa o sucesso de <i>lobbying</i> por etapa, não mensura o tamanho relativo das coalizações, nem o impacto da norma para determinados setores e não considera que os membros do conselho consultivo do IASB podem influenciar o sucesso.
Carmo, Mussoi e Carvalho (2011)	Tal estudo não mensura a qualidade da informação transferida, nem o tamanho relativo das coalizações, nem o impacto da norma sobre <i>leasing</i> para determinados setores e não considera os membros do conselho consultivo do IASB. O estudo capturou o sucesso de <i>lobbying</i> na etapa do DP para o ED, não incluindo a transição do ED para a IFRS final. O financiamento foi mensurado pelo montante total de contribuições financeiras enviadas ao IASB, enquanto que esta tese o mensura por meio de <i>dummys</i> , para segregar os respondentes que enviaram contribuições daqueles que não enviaram.

Continua

Dobler e Knospe (2013)	Dobler e Knospe (2013) capturam o sucesso de <i>lobbying</i> entre a fase do ED e a IFRS, não considerando as etapas anteriores do <i>due process</i> . Inserem medidas de plenitude e abrangência dos lobistas, mas, por mensurá-las de modo subjetivo, tais medidas não foram incluídas nesta tese. Segregam as questões do tipo padronização, evidenciação e técnica, enquanto que esta tese considera o impacto da norma para setores específicos. Não inclui o tamanho relativo das coalizações e nem os membros do conselho Consultivo como possíveis fatores de influência de <i>lobbying</i> .
Carmo (2014)	Carmo (2014) estudou o sucesso de <i>lobbying</i> alcançado entre as fases do DP e ED e entre a fase do ED para o RED, porém não segrega os fatores que o influencia entre estas fases, considerando-os dentro de uma mesma regressão, assim como não utiliza como amostra os lobistas que participaram de todas as etapas do processo, como feita por esta tese. Adicionalmente, Carmo (2014) não capturou o sucesso entre as fases do RED e a IFRS. Inclui três variáveis não utilizadas nesta tese, como o tamanho das firmas (mensurada pela Fortune 500), o fato da firma ser Big 7 e se os reguladores são de origem anglo saxônica, não encontrando relações significativas, exceto para firmas de auditoria. Não inclui o tamanho relativo das coalizações e nem o impacto da norma para determinados setores.

Fonte: Própria a partir de Hansen (2010); Carmo, Mussoi e Carvalho (2011); Dobler e Knospe (2013) e Carmo (2014).

Subjetividade foi encontrada nas variáveis que tentam capturar a qualidade da informação transferida ao IASB (HANSEN,2010; GINER;ARCE,2012, DOBLER; KNOSPE, 2013). Estes estudos usaram como *proxy* para a qualidade da informação transferida, contagens de número de páginas das cartas comentários e/ou número de palavras, as quais não necessariamente refletem a capacidade dos constituintes em transmitirem informação de qualidade aos normatizadores.

Por outro lado, Solomons (1978) apresenta vários pesquisadores que concordam com o fato de a Contabilidade possuir impacto sobre o bem estar social, devendo este impacto não ser negligenciado pelos normatizadores. Por esta perspectiva, os *Boards* deveriam considerar as consequências econômicas e sociais da norma contábil que está sendo proposta.

Neste sentido, Zeff (1978) apresenta evidências de partes externas interferindo no processo de normatização contábil, por um apelo que transcende as questões tradicionais de reconhecimento e evidenciação contábil. Tal apelo relaciona-se a argumentos de consequências econômicas, advindas das normas discutidas pelos normatizadores, em função do grande impacto de tais normativos sobre a volatilidade ou resultado das firmas e sobre outros indicadores financeiros considerados importantes para acordos contratuais e imagem institucional.

Sutton (1984) afirma que é comum para os oponentes usarem a frase “as consequências econômicas adversas esperadas”, com o intuito de obterem uma simpática atenção dos *Boards*. O pesquisador comenta que o FASB solicitou estudos de impactos econômicos decorrentes de normas individuais. Para ele, argumentos técnicos podem ser facilmente refutados, pois os *Boards* podem defender que o requisito da norma proposta encontra-se em consonância com sua Estrutura Conceitual. Todavia, argumentos econômicos, encontram-se fora das competências e autoridade dos normatizadores, tendo por isto maior probabilidade de aceitação. Neste sentido, argumentos de consequências econômicas podem gerar maior atenção pelo regulador.

Scott (2012) apresenta evidências de que argumentos de consequências econômicas foram bem sucedidos, no debate sobre a norma do APB 25, que tratava de opções de ações para empregados (*Employee Stock Options – ESO*). Esta norma não exigia nenhum reconhecimento de despesa, por parte da firma, quando da emissão de ESO fixa. Em 1993, o FASB emitiu o ED 123- *Accounting for Stock Based Compensation* – que exigia o registro das despesas iguais ao valor justo da data de emissão da ESO. Scott (2012) afirma que o ED atraiu grande oposição por parte das firmas, e que logo se estendeu ao Congresso. As firmas argumentaram que caso este procedimento contábil fosse aceito, teriam que reduzir o número de ESO's emitidas, influenciando negativamente no talento gerencial de seus funcionários, ameaçando a posição competitiva da indústria norte-americana, o que implicaria em maior custo de capital e menor preço das ações.

Zeff (2002) ao comentar o caso, afirma que:

Em um ponto, o Senado aprovou uma resolução exortando o FASB a não prosseguir com a sua iniciativa sobre a contabilidade para ESO, citando as graves consequências econômicas particularmente para os negócios nos setores em início de expansão, que dependem fortemente do empreendedorismo dos empregados (ZEFF, 2002, p.50).

Coerentemente Ann Jorissen, Lybaert e Poel (2006) afirmam que companhias que experimentam um efeito negativo em seus fluxos de caixa farão mais *lobbying*, em razão dos benefícios econômicos esperados. Deste modo, nesta tese as consequências econômicas são representadas por eventos negativos específicos citados pelos constituintes, como decorrentes da adoção da norma proposta pelos *Boards*.

A literatura levantada também aponta que o sucesso de *lobbying* é dependente do nível de contribuições financeiras enviadas à Fundação do IASB e ao tamanho do mercado de capitais do país de origem do lobista. Botzem (2012) afirma que o IASB possui uma

orientação anglo americana, sendo esta voltada para a orientação de informações ao mercado de capitais. Logo, é possível esperar que países com mercados de capitais mais desenvolvidos, como EUA e Reino Unido, obtenham um maior sucesso no *lobbying*.

Larson e Kenny (2011) afirmam que na maioria dos processos políticos, existe certa ansiedade de que o dinheiro possa influenciar o resultado, de uma forma que atenda preferencialmente aos interesses dos doadores. Ao estudarem o perfil dos doadores que enviaram contribuições financeiras ao IASB em 16 (dezesesseis) anos, os pesquisadores constataram que as empresas formam o maior grupo de doadores para o IASB e seu antecessor (IASB), sendo estas grandes firmas, ranqueadas na Forbes 500, listadas em bolsas de valores estrangeiras e negociadas nos EUA. Por este resultado, não parece existir muita diversidade nos grupos de doadores, sendo estes representados principalmente por corporações e as maiores firmas de auditoria. Porém, o número de firmas contribuintes aumentou consideravelmente com o passar dos anos, sugerindo a diminuição da influência de qualquer doador particular (LARSON; KENNY, 2011).

As pesquisas que testaram se o nível de contribuições financeiras e o tamanho do mercado de capitais influenciam o sucesso no *lobbying* não apresentam resultados convergentes (HANSEN, 2010, DOBLER; KNOSPE, 2013; CARMO, 2014). Por exemplo, Carmo (2014) encontra que o nível de contribuições financeiras influenciou a posição dos *Boards* em relação à norma de receitas, quando houve desacordo do constituinte. Por outro lado, Hansen (2010) verifica que em questões de desacordo, a única variável que influencia as opiniões dos normatizadores é a qualidade da informação transferida aos mesmos. No estudo de Dobler e Knospe (2013) a variável de financiamento não apresentou influência sobre o normatizador. Estas diferenças de resultados podem ocorrer devido à diversidade de mensuração utilizada para capturar o nível de contribuições financeiras enviadas ao IASB, variando de intervalos de contribuições até valores nominais.

Outra variável comum apresentada na literatura é a representatividade dos membros do *Board* com o país de origem do lobista. Os pesquisadores consideram que quanto mais membros da mesma nacionalidade do país do lobista, maiores as chances de seus comentários serem aceitos pelo normatizador. Para Marques *et al* (2013), o IASB, até 2009, contava com quatorze membros e, a partir de 2010, ampliou esta participação para dezesseis membros, sendo exigida a representação no Conselho de todos os continentes. Existe ainda uma exigência de requisitos profissionais, com mínimo de cinco membros advindos de auditoria, três membros com prática na preparação das demonstrações contábeis, três com

conhecimentos do usuário da contabilidade e um membro advindo do campo acadêmico (MARQUES *et al*, 2013). A composição dos membros do IASB, segregada por continente foi levantada por Marques *et al* (2013) até o ano de 2010, estando esta demonstrada na Tabela 1 abaixo:

Tabela 1: Distribuição dos membros do IASB por continente

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
África	1	1	1	1	1	1	1	1	1
América do Norte	5	5	5	5	5	3	3	4	4
América do Sul	-	-	-	-	-	-	-	1	1
Ásia	1	1	1	1	1	2	3	3	3
Europa	6	6	6	6	6	6	6	5	6
Oceania	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Total	14	14	14	14	14	13	14	15	17

Fonte: Marques *et al* (2013).

Pela análise da Tabela 1 depreende-se que entre os anos de 2002 a 2008, existia uma maior representatividade dos membros do IASB advindos da Europa e da América do Norte, sendo que estes dois continentes representavam até 79% da composição do Conselho. Para Marques *et al* (2013) após 2009, com a reformulação do número de membros do órgão, os percentuais tornaram-se mais neutros, com a Europa e a América do Norte representando conjuntamente 50% dos membros, Oceania e Ásia representando 29% e África e América do Sul representando 12% dos membros do IASB, o que levou a uma maior diversificação dos membros, a partir da representação de todos os continentes.

Estudos recentes têm ampliado a presença de membros do IASB, para incluir também membros de seu conselho consultivo (*IFRS Advisory Council*). Existem dezesseis membros do IASB e quarenta e sete membros em seu conselho consultivo, com mandatos de diferentes durações. Logo, faz-se necessário identificar os membros que participaram da votação em cada etapa da norma de receitas.

Os resultados de pesquisas anteriores não tem encontrado relação entre esta variável e o sucesso de *lobbying* (DOBLER; KNOSPE, 2013, CARMO, 2014); todavia, considera-se um fator possível de influência sobre os normatizadores contábeis.

Segundo Mahoney (2007) e Kluver (2011), o contexto da questão debatida influencia no sucesso de *lobbying*. O estudo de Kluver (2011) constata que o tamanho relativo das coalizações, por exemplo, influencia no sucesso dos grupos de interesses, afirmando que a atividade de *lobbying* é um esforço coletivo que desloca o legislador para um mesmo objetivo político. Logo, é necessário compreender quais grupos de interesses se encontram em um mesmo lado, e identificar se este lado é majoritário em relação ao grupo de oposição. Por esta premissa, quanto maior a coalização, à qual o grupo de interesse pertence maior é a sua probabilidade de influência, por meio do esforço coletivo dos outros grupos que compõem a mesma coalização.

Kluver (2011) afirma também que a importância da questão interfere na probabilidade de influência dos grupos de interesses. É esperado que questões mais técnicas, envolvendo setores específicos, aumentem a probabilidade de sucesso, uma vez que os legisladores demandam informações específicas sobre o impacto do procedimento proposto e se encontram mais abertos para receber contribuições de *experts*.

Elbannan e Mckinley (2006) predizem que as exigências de processamento das informações são prováveis de serem percebidas como encargos para os gerentes, motivando-os ao *lobbying*. Tais exigências estão relacionadas à coleta e análise dos dados com o objetivo de cumprir a norma. A norma proposta pode gerar uma necessidade de a firma adicionar unidades à estrutura organizacional existente, para gerar a informação necessária. “O resultado pode ser uma comunicação mais complexa e tarefa de coordenação e possivelmente uma mudança na estrutura de poder dentro da firma” (ELBANNAN; MCKINLEY, 2006, p. 609). Logo, afirmam que quanto maior as exigências para o processamento de informações emitidas por uma norma do FASB, mais provável os gerentes das firmas irão iniciar ação contra a norma.

Como a norma de reconhecimento de receitas propõe um novo critério de mensuração, a partir da segregação de obrigações de desempenho, é esperado que determinados setores que possuem contratos com vários tipos de obrigações diferentes e que negociem tais obrigações em um único contrato, formando planos convergentes, possuam maior habilidade de transferir conhecimentos específicos aos normatizadores. Os *Boards* afirmam que três indústrias particulares demonstraram preocupações sobre o modelo proposto, a saber: construtoras de longo prazo, telecomunicações e seguro (IASB, 2009). Como os contratos de seguros foram excluídos do escopo da norma restaram-se os de construção e telecomunicações. Por isso, estes setores serão os mais impactados pelo normativo, pois possuem planos convergentes

com diferentes obrigações de desempenho, sendo tais planos negociados dentro de um mesmo contrato, razão pela qual são controlados como variável independente deste estudo.

Pela análise do Quadro 8 localizado na página 87, é possível concluir que a principal contribuição desta tese em relação aos estudos anteriores é o fato de capturar o sucesso de *lobbying* em cada etapa do processo, analisando em qual fase de participação o constituinte possui uma maior probabilidade de influência. Esta tese também inclui uma *proxy* para que a variável “qualidade da informação transferida” seja validada de forma mais objetiva e suportada conceitualmente em relação aos estudos anteriormente encontrados. Outra contribuição é o fato de incluir o tamanho relativo das coalizações e de controlar os setores de telecomunicações e de construção, tendo em vista serem estes os mais diretamente afetados pela IFRS 15.

2.4 RECEITAS: DEFINIÇÃO, RECONHECIMENTO E REALIZAÇÃO CONTÁBIL

2.4.1 Teoria Contábil

O debate sobre o conceito de receitas e o momento de sua realização surgiu historicamente em razão de quatro fatores: a) o término da Primeira Guerra Mundial com o aumento, por parte das firmas, do uso de ativos fixos especializados, b) a influência da lei tributária no Reino Unido e nos EUA sobre a determinação do resultado tributável, c) as decisões tomadas pela Suprema Corte relacionadas à realização da receita, e, d) os abusos de superavaliação de ativos surgidos na década de 20, onde os contadores foram parcialmente culpados pela Grande Depressão de 1930 (KAM, 1990).

Durante o século XIX, o resultado das firmas era determinado a partir de uma base residual, sendo esta a variação do patrimônio líquido, utilizando-se de avaliações periódicas de ativos. Contudo, o aumento do uso de ativos fixos especializados dificultou esta avaliação, tornando-se mais praticável a utilização do conceito de realização do resultado.

As leis tributárias no Reino Unido e EUA inicialmente consideraram receitas como recebimentos de caixa, não considerando neste primeiro momento, a expectativa de recebimento como receita. Kam (1990, p. 241) afirma: “Nós podemos ver desde o início que as leis tributárias não eram favoráveis ao argumento que a receita surge simplesmente por um aumento em seu valor”. Este aumento deveria ser confirmado por algum evento, normalmente o recebimento em caixa. Posteriormente, o Departamento do Tesouro norte-americano interpretou receita como caixa e equivalente de caixa, aceitando a base *accrual* como uma alternativa. Kam (1990) afirma ainda que a decisão tomada pela Suprema Corte no caso

Eisner versus Macomber, em 1920, estabeleceu um precedente para as cortes seguintes julgarem o reconhecimento da receita. Neste caso, a corte entendeu que o resultado tributável só ocorreria quando existisse uma transação de troca, de realização por parte do beneficiário.

Por fim, os abusos corporativos da década de 30, surgidos, dentre outras razões, por meio da superavaliação de ativos, fortaleceu a postura conservadora dos contadores; por isto, o conceito da realização de receitas foi também o resultado desta postura defensiva. Schroeder, Clark e Cathey (2011) afirmam que o reconhecimento da receita na contabilidade depende da ocorrência de sua realização.

Moonitz (1961) afirma que a receita representa uma mensuração do valor de troca dos produtos – bens ou serviços – da firma durante o período.

Hendriksen e Van Breda (1999) asseguram que no nível mais fundamental, receita é um aumento de lucro e que, assim como o lucro, trata-se de um fluxo, sendo este a criação de bens ou serviços por uma empresa durante um período (isto é, produtos da empresa). Esta definição não determina a magnitude ou o momento em que a receita deve ser reconhecida, permitindo um enfoque amplo do processo de reconhecimento e mensuração. Todavia, esse enfoque de produto tende a ser ignorado, porque a receita é tradicionalmente associada a uma transação, em vez de ser percebida como algo que está sendo criada com o passar do tempo e é normalmente reconhecida somente em um dado momento (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 1999).

Por sua vez, Kam (1990, p. 237) define receita como: “evento monetário de valor crescente na firma, em consequência da produção ou venda do seu produto”. Logo, a receita surge a partir de um fluxo físico, mas culmina em um fluxo monetário, cujo aumento do valor da firma decorre pelo acréscimo de ativos ou decréscimos de passivos, sendo o momento de produção ou venda normalmente os critérios estabelecidos para o seu reconhecimento.

Iudícibus (2009, p. 152) afirma que “receita é a expressão monetária conferida pelo mercado à produção de bens e serviços da entidade, em sentido amplo, em determinado período”. Esta definição permite o reconhecimento da receita em qualquer período de tempo, porém seu valor final deverá ser validado pelo mercado.

Por sua vez, Littleton (2011), ao comparar o resultado contábil com o dos economistas, afirma que a Contabilidade só reconhece resultado quando há transações com clientes, pois o preço desta transação engloba duas partes: a) uma parte que reembolsa a empresa pelo custo investido no item vendido e no serviço prestado e b) outra parte que oferece a compensação para o risco empresarial, pela utilização do capital e pela gestão de competências exercidas em nome da empresa. Para o teórico, esta compensação não é

diretamente separável dentro de recompensas distintas para o risco, para uso de capital, habilidade gerencial e para o montante residual devido aos efeitos de movimentos econômicos externos, tais como mudanças nos níveis gerais de preço. Neste sentido, não seria possível a Contabilidade reconhecer causas econômicas, que estão além das transações já realizadas, em função destas serem de diversas origens e por isto, por exemplo, qualquer reprecificação de ativos não decorre de uma prestação de serviços ou entrega de bens por parte da firma, sendo uma ação puramente financeira, relacionada a um dado cenário econômico.

Littleton (2011,p.9) conclui: “enquanto a mudança econômica, presente ou prospectiva, pode afetar a opinião das pessoas considerando o valor da firma, ou de alguns de seus produtos ou de seus títulos, esta opinião é subjetiva e exterior aos fatos revisáveis dentro da firma em questão”. Logo, para o teórico, tais opiniões não podem alterar o padrão contábil de fatos objetivos que indica a estrutura conhecida da empresa.

Os teóricos da contabilidade neste estudo levantado, convergem em relação a definição de receitas, a partir da perspectiva da demonstração do resultado, não tendo como foco a visão de ativo/passivo. Procuram também definir receitas sem adentrar no aspecto de reconhecimento, possibilitando formas amplas pelas quais estas podem ser reconhecidas.

Nesse sentido, Kam (1990) apresenta três critérios que precisam ser cumpridos para que a receita seja reconhecida: a) mensurabilidade do valor do ativo, b) existência da transação, c) conclusão substancial do processo de ganho.

Em relação ao primeiro critério, pela relação normalmente existente entre aumento do ativo e receita, é razoável estabelecer que, se nenhum valor do ativo puder ser objetivamente determinado, não existirá nenhuma receita a ser reconhecida. Este critério demanda uma evidência objetiva para o reconhecimento de receitas, a partir do reconhecimento do valor do ativo. Logo, é necessário que exista um recebimento de caixa razoavelmente assegurado, cuja questão é matéria de julgamento baseado sobre experiência prévia da firma.

A existência da transação estabelece que, se existe uma parte externa disposta a pagar um dado preço para o produto da firma, esta transação provavelmente constitui evidência objetiva de um aumento no valor da firma. Se a condição para o reconhecimento de receitas é que a firma seja parte da transação, então o custo histórico se torna a base mais viável para avaliação de ativos (KAM, 1990). Por outro lado, se a firma não precisa ser parte da transação, confiando em uma transação geral de mercado, os ativos podem ser reavaliados e ganhos ou perdas podem ser reconhecidos antes da venda, a preço de mercado. Neste caso, defende-se que é coerente antecipar resultado, pelo fato de a venda estar praticamente

garantida. Logo, podem existir situações de reconhecimento da receita antes da venda, quando a firma não é participante direta da transação.

A conclusão substancial do processo de ganho prediz que a receita não é gerada até que a firma tenha desempenhado algo. Por causa deste critério, a assinatura do contrato não gera receita, porque ainda não existe nenhum desempenho por parte do vendedor (KAM, 1990). Schroeder, Clark e Cathey (2011) denominam este terceiro critério de teste de evento crucial, em que a receita deveria ser realizada assim que tenha existido uma redução suficiente de incerteza, com a conclusão da tarefa mais crucial (mais difícil) no processo de ganho. Hendriksen e Van Breda (1999) concordam que a receita deve ser reconhecida e divulgada quando as atividades econômicas são concluídas, caso sua mensuração seja verificável e isenta de distorções. Por sua vez, Wolk, Dodd e Rozycki (2008) afirmam que este é o critério primário para o reconhecimento de receita, pois estas deveriam ser reconhecidas quando a transação ou evento que culmina no processo de ganho tenha ocorrido.

Em decorrência destes três critérios, que buscam por uma evidência objetiva para o reconhecimento das receitas, o momento da transferência (muitas vezes coincidente com o momento de venda) é o mais comumente utilizado (KAM,1990, HENDRIKSEN;VAN BREDA,1999, WOLK; DODD; ROZYCKI, 2008, SCHROEDER;CLARK;CATHEY, 2011). Iudícibus (2009) afirma que isto ocorre porque o ponto em que é feita a transferência é geralmente aquele em que a maior parte do esforço para se obter a receita já foi desenvolvida, sendo também ideal para estabelecer um valor objetivo de mercado para a transação e é neste ponto, onde normalmente se conhecem todos os custos de produção do produto ou serviço vendido e outras despesas diretamente associáveis. Portanto, no momento da venda, existe a transação entre a firma e partes externas, o vendedor recebe um ativo mensurável e o processo de ganho está substancialmente concluído, sendo normalmente o melhor ponto para o reconhecimento de receitas.

Entretanto, não é suficiente afirmar simplesmente que a receita deveria ser reconhecida no momento da venda, porque para muitas companhias as atividades de vendas diferem (SCHROEDER; CLARK; CATHEY, 2011), existindo por isto exceções para o reconhecimento, onde a receita poderá ser reconhecida durante a produção, ao final da produção ou quando ocorre o recebimento do dinheiro após a venda (KAM, 1990). Segundo Niyama e Silva (2011) as exceções a essa regra geral ocorrem quando o instante da venda não representa a base mais confiável ou que possui maior grau de certeza. Para os autores, “a incerteza que a contabilidade possui em relação a esse instante do reconhecimento têm sido objeto de fraudes e erros nas entidades” (NIYAMA;SILVA, 2011, p. 212).

Kam (1990) afirma que a receita pode ser reconhecida enquanto o produto está ainda em produção, como nos contratos de construção a longo prazo, cujo método utilizado para auferir a receita é o método da porcentagem completada- Percentage of Completion - (POC). A determinação da porcentagem completada durante um período contábil pode ser baseada em objetivos pré-determinados, estimativas de engenharia ou a porcentagem dos custos totais esperados que foram incorridos dentro de um período contábil (SCHROEDER; CLARK ; CATHEY, 2011). Uma das razões para a utilização deste método é o registro periódico do resultado, ao invés do reconhecimento irregular da receita, apenas quando da conclusão do contrato.

Kam (1990) cita a posição do antigo normatizador norte-americano APB que afirma que neste caso, os custos totais e relação de desempenho podem ser razoavelmente estimados e o recebimento do preço do contrato é razoavelmente assegurado. Logo, o POC deverá ser utilizado quando estimativas razoáveis da extensão do progresso em direção à conclusão podem ser utilizadas. Segundo Kam (1990), a estimativa crítica é a porcentagem de conclusão, existindo assim várias formas de computá-la. Desta forma, esta estimativa gera o reconhecimento do ativo, condição essencial para o atendimento do primeiro critério de reconhecimento da receita. O segundo critério, por sua vez, é atendido pela assinatura do contrato que estipula o valor total de vendas, formalizando a transação.

Para Kam (1990) o POC é embasado no argumento que o resultado se acumula ao longo do ciclo operacional, não aparecendo repentinamente quando ocorre a venda, sendo gerado gradativamente dentro de um processo contínuo. Por este argumento, o POC atende ao terceiro critério de reconhecimento de receitas, pois possibilita o registro das receitas na extensão do desempenho da firma, considerando que os custos incorridos assumem seu desempenho para um dado período. Logo, a receita é registrada sobre a base do desempenho atual e não por trabalho ainda não empreendido (KAM, 1990).

A polêmica que envolve o POC é o conceito subjacente a contratos de construção de longo prazo (seria sinônimo a construção de uma casa sob encomenda e a construção de imóveis com modelos previamente definidos pela firma?), ficando sob responsabilidade dos normatizadores a determinação deste enquadramento conceitual. A polêmica é acentuada em decorrência das particularidades dos mercados de construções de cada jurisdição, que definem regras diferenciadas para o adquirente e a construtora. Neste sentido, é possível concluir que o estabelecimento de critérios de reconhecimento de receitas para os contratos de construção gera uma reação por parte desta comunidade, em função da sua peculiaridade.

É possível também reconhecer receita ao final da produção, antes da venda. Isto ocorre porque a negociabilidade imediata a preços cotados de mercados é praticamente certa, fazendo com que a importância da transação com a presença da firma seja reduzida, pois o preço de mercado atual é considerado uma medida objetiva de valor e a venda do produto é praticamente certa (KAM,1990). Nesta situação, antecipa-se a receita (por meio da variação do custo a preço de mercado), permanecendo os ativos no patrimônio da firma.

Reconhecer receitas após a venda apenas quando o caixa é recebido, é uma postura conservadora da contabilidade, que se relaciona com o fato da venda do produto não constituir evidência suficiente de que a receita foi obtida. Isto pode ocorrer em função da dificuldade de mensurar o recebimento (em função do esforço para receber), ou do fato da firma não ter concluído o processo de ganho. Hendriksen e Van Breda (1999) afirmam que essa postergação da receita ocorre quando é impossível medir com precisão razoável os ativos recebidos na transação e/ou é provável que haja despesas adicionais significativas diretamente associadas a transação, as quais não podem ser estimadas com grau razoável de precisão. Estes critérios podem surgir em vendas com direitos de devolução e vendas à prestação.

Para Kam (1990) não é possível registrar uma receita caso exista uma grave incerteza de seu recebimento, mesmo que se inclua um montante apropriado em devedores duvidosos, porque estes, referem-se a expectativa do não recebimento de montantes dos recebíveis no fim do período e não podem se referir a uma venda específica.

Em relação a mensuração da receita, em termos ideais, esta deve ser medida pelo valor de troca do produto ou serviço da empresa, representando o equivalente ao caixa ou o valor presente de direitos monetários a serem recebidos, em consequência da transação que gera tal receita (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 1999). Isto pressupõe que as devoluções, os descontos, as perdas resultantes de inadimplência dos clientes e outras reduções do preço faturado devam ser deduzidas das receitas, sendo tratadas como reduções da receita bruta e não como despesa.

Portanto, segundo Hendriksen e Van Breda (1999, p. 224) “o reconhecimento das receitas tende a obedecer à prática usual e não à prática ideal, para não falar da teoria”. A simplificação, comumente relacionada ao momento da venda, ocorre por dificuldades operacionais relacionadas ao momento de reconhecimento e realização anterior ou posterior ao momento da venda, sendo estes períodos enquadrados como exceções de uma regra geral. Em decorrência disso, as empresas se utilizam desta deficiência para reconhecerem montantes questionáveis a título de receitas. Henry e Holzmann (2009) demonstram um estudo de republicações de demonstrações contábeis por companhias abertas entre 1997 e 2002, o qual

aponta que cerca de 38% delas envolvem problemas com o reconhecimento de receitas. Estas republicações encontram-se relacionadas ao momento problemático de seu reconhecimento, assim como sua falsa divulgação.

2.4.2 Estrutura Conceitual

Segundo Wolk, Dodd e Rozycki (2008) a Estrutura Conceitual do FASB consiste em sete diferentes declarações, as quais são referidas como declarações de conceitos de Contabilidade Financeira (*Statement of Financial accounting concepts – SFAC*).

Os elementos das demonstrações contábeis, no âmbito norte-americano, estão conceituados na SFAC 6, emitida em 1985 (FASB, 1985). A receita é assim definida: “entradas ou outros acréscimos de ativos de uma entidade, ou liquidação de seus passivos (ou ambos), decorrentes da entrega ou produção de bens, prestação de serviços, ou outras atividades correspondentes às operações normais ou principais da entidade”(FASB, 1985, p.7). Por esta definição, percebe-se que a receita está sendo associada à entrada de ativos na empresa, em consequência das vendas de bens e serviços, isto é, o enfoque é baseado na ideia de entrada.

Para Hendriksen e Van Breda (1999), esta definição é insatisfatória porque os ativos podem aumentar e os passivos podem diminuir por outros fatores que não sejam a receita, afirmando ainda que a venda é criadora de ativos (por exemplo, contas a receber) e não que ativos são criadores da venda. Por isso, o FASB ao tentar definir a demonstração do resultado em termos de variações ocorridas no balanço acaba confundindo a mensuração de receitas com sua definição; pois, receitas não podem provocar efeitos sobre os ativos ou passivos até que tenham sido reconhecidas, e as receitas não podem ser reconhecidas antes de definidas, envolvendo, portanto um raciocínio circular, quando se busca uma definição da mesma em termos de seus efeitos (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 1999).

Outra característica do conceito apresentado pelo FASB é a separação de receitas e ganhos, enquanto a primeira é decorrente das principais atividades da firma (atividades usuais), os ganhos são a expressão positiva de transações incidentais ou periféricas. Para Niyama e Silva (2011) esta distinção apresenta dois problemas: a) nem sempre é possível distinguir o que seria uma atividade normal de uma firma daquela considerada não usual, sendo esta decisão subjetiva e sujeita a manipulações, b) a adoção da atividade principal decorre da suposição de que cada entidade possui um objetivo claro e definitivo e que este objetivo está associado à exploração de um setor econômico, porém, em muitas entidades

atuais, o objetivo é agregar valor, sendo irrelevante a forma como isto será feito. Por isso, afirmam que o conceito de ganho mais confunde do que esclarece.

A Estrutura Conceitual do IASB foi inicialmente preparada em 1989, estando em processo de atualização juntamente com o FASB. Está dividida em quatro capítulos, sendo que o capítulo inicial trata do objetivo do relatório contábil de propósito geral, o capítulo dois discute a entidade que reporta a informação, no capítulo três, encontram-se descritas as características qualitativas da informação contábil útil, e o capítulo quatro apresenta o texto remanescente da estrutura conceitual, onde são conceituados os elementos das demonstrações contábeis, como ativo, passivo, patrimônio líquido, receita e despesa.

No capítulo quatro, receitas são definidas como: “aumentos nos benefícios econômicos durante o período contábil, sob a forma de entradas, aprimoramentos de ativos ou diminuições de passivos, que resultam em aumentos do patrimônio líquido, exceto àqueles relativos à contribuição dos participantes do patrimônio” (DELOITTE TOUCHE TOHMATSU, 2010, p. 8).

Este conceito foi o mesmo adotado pelo CPC, no Brasil, e referendado pela Comissão de Valores Mobiliários, reguladora do mercado de capitais brasileiro. O conceito vigente é: “aumentos nos benefícios econômicos durante o período contábil, sob a forma da entrada de recursos, aumento de ativos ou diminuição de passivos, que resultam em aumentos do patrimônio líquido, e que não estejam relacionados com a contribuição dos detentores dos instrumentos patrimoniais”(CPC, 2011,p.30).

Constata-se que esta definição mantém o foco no critério de entrada, recebendo as mesmas críticas do conceito do FASB, em relação à circularidade do conceito. Teóricos como Niyama e Silva (2011) afirmam que, para o entendimento do conceito é necessária uma definição de patrimônio líquido, a qual por sua vez, é dependente da definição de ativo e passivo, adicionando que os normatizadores ao vincularem a receita ao aumento nos benefícios econômicos, a associam à sistemática das partidas dobradas, na qual um crédito na receita possui em contrapartida um débito no ativo ou passivo. Logo, é possível concluir que o conceito é embasado na perspectiva de entrada, onde a receita é definida com base em seus efeitos para os ativos e passivos.

Ao contrário do exposto pelo FASB, a definição do IASB é ampla o suficiente para abarcar também os ganhos auferidos pela entidade. Nesse sentido, a receita abrange tanto as receitas propriamente ditas quanto ganhos. O IASB afirma que os ganhos representam outros itens que se enquadram na definição de receitas, podendo ou não surgir no curso das

atividades usuais da entidade, não os diferenciando em sua natureza das receitas. Todavia, recomendam que sejam apresentados separadamente e reportados líquidos das despesas.

Consequentemente, tanto o IASB quanto o FASB adotam o conceito de receitas baseado na perspectiva de entrada. Segundo Hendriksen e Van Breda (1999) a definição de receita como produto da empresa (conforme adotado pelos teóricos da contabilidade) é superior ao conceito de fluxo de saída (o qual a relaciona com o foco na transferência ao cliente), que por sua vez, é superior ao conceito de entrada adotado pelo FASB e IASB. Apesar de iniciarem um projeto conjunto de revisões de estruturas conceituais em 2004, emitindo conjuntamente em 2010 dois capítulos da estrutura revisada, o DP emitido pelo IASB em 2013 não foi elaborado em conjunto com o FASB.

A definição de receita exposta no referido DP permanece inalterada, conservando-se também inalterada a junção de ganhos como elemento de mesma natureza das receitas, assim como não propõe uma definição separada de elementos de receitas ou despesas para descrever o que deveria ser relatado em lucro ou perda e o que deveria ser evidenciado em outros resultados abrangentes (IASB, 2014). Dessa forma, permanece a orientação conceitual de receitas, estabelecida pelos normatizadores, relacionada ao critério de entrada, o qual se encontra sujeito a críticas realizadas pelos teóricos da contabilidade.

2.4.3 Principais Pontos da Norma de Receitas do IASB e FASB: IFRS 15 - *Revenue from Contracts with Customers*

A IFRS 15 – Receita de contratos com clientes – é o resultado de doze anos de debate intenso entre o IASB, o FASB e a comunidade contábil. Seu processo de emissão ultrapassou o recorde de contribuições, por meio das cartas comentários. É efetiva para o período anual iniciado em primeiro de janeiro de 2017 (IASB, 2014b). Por esta norma, a receita deve ser reconhecida para descrever a transferência de bens ou serviços prometidos aos clientes, em um montante que reflete a consideração que a entidade espera ter direito em troca destes bens e serviços. Para tanto, é necessário que a entidade cumpra as seguintes etapas: a) identifique o contrato com o cliente, b) identifique as obrigações de desempenho no contrato, c) determine o preço da transação, d) aloque o preço da transação para as obrigações de desempenho no contrato, e) reconheça a receita quando satisfizer a obrigação de desempenho.

Nesse sentido, define-se contrato como “um acordo entre duas partes ou mais, criando direitos e obrigações exigíveis” (IASB, 2014b, p. 12). Logo, os contratos considerados dentro do escopo da norma precisam ter substância comercial, serem aprovados pelas partes,

identificados pela entidade em relação aos bens e serviços que serão transferidos e aos termos de pagamentos, em decorrência da transferência dos bens e serviços.

É abordado o tratamento de reconhecimento de receitas quando o contrato é modificado, isto é, quando há alterações no escopo ou preço (ou ambos). Caso a modificação ocorra em função da entrega de bens e serviços distintos em relação ao anterior, com preço de venda que reflete o preço individual de tais itens, deve-se considerar a modificação como um contrato novo e separado, que não afeta a contabilização da receita do contrato existente. Caso a modificação do contrato seja parte de um contrato existente, isto é, os bens e serviços não são distintos, e é parte de uma obrigação de desempenho única, a entidade deve mensurar o efeito que a modificação contratual tem sobre o preço de venda e reconhecer um ajuste na receita na data da modificação do contrato.

A Performance Obligations - Obrigação de Desempenho - (daqui em diante OD) é conceituada como a promessa no contrato com o cliente, de transferência de bens ou serviços (ou um pacote de bens ou serviços). As OD's podem ser distintas, ou possuir o mesmo padrão de transferência ao cliente. Não incluem atividades que a entidade empreende para o cumprimento do contrato, contemplando apenas a transferência de bens e serviços. Tais promessas podem estar não formalizadas no contrato e serem decorrentes da prática de negócio costumeira da entidade.

Caso a OD apresente bens e serviços distintos, a entidade deverá os contabilizar separadamente. Um bem ou serviço é distinto quando: a) o cliente pode obter seus benefícios por conta própria ou em conjunto com outros recursos que estão prontamente disponíveis e, b) a promessa da entidade de transferir o bem ou serviço ao cliente é separadamente identificável de outras promessas no contrato. Isto significa que o bem ou serviço é distinto quando o cliente usufrui de seus benefícios, por meio do uso, consumo ou venda. Outros fatores que demonstram que os bens ou serviços são distintos incluem o fato de a entidade não os utilizar como um *input* para produzir ou entregar o *output* combinado ou de serem altamente independentes de outros bens e serviços prometidos (IASB, 2014b). Assim, se o cliente decidir não comprar o bem ou serviço, sem significativamente afetar o consumo dos outros bens e serviços é um indicativo que estes não são altamente dependentes ou inter-relacionados com outros bens e serviços prometidos, devendo-se os contabilizar separadamente.

A entidade deve reconhecer a receita quando satisfaz a OD, pela transferência do bem ou serviço ao cliente. O ativo é considerado transferido quando o cliente passa a deter o controle do mesmo (IASB, 2014b). O controle se refere à capacidade do cliente em dirigir o

uso do ativo e obter substancialmente todos os seus benefícios remanescentes, impedindo outras entidades de usá-lo e de usufruir de seus benefícios.

As OD's podem ser satisfeitas sobre o tempo ou em um ponto no tempo. A IFRS 15 estabelece critérios que determinam quando a entidade transfere o controle de bens ou serviços sobre o tempo, reconhecendo a receita com o passar do tempo. Estes critérios são: a) quando a entidade executa, o cliente simultaneamente recebe e consome os benefícios fornecidos por seu desempenho, b) o desempenho da entidade cria ou aperfeiçoa um ativo (como trabalho em progresso) e o cliente controla o ativo quando este é criado ou aperfeiçoado ou c) o desempenho da entidade não cria um ativo com um uso alternativo para a entidade e a entidade tem o direito de exigir o pagamento para o desempenho concluído até a data. O último critério se refere ao caso de existir limitação da entidade em direcionar o ativo para outro cliente, isto porque o ativo desenvolvido é de direito exclusivo do cliente (como ativos customizados), tornando-se provável que a OD seja satisfeita com o passar do tempo e que a entidade tenha direito de receber o pagamento com a evolução da execução desempenhada.

Para a IFRS 15, o direito ao pagamento para o desempenho concluído até a data não precisa ser de quantia fixa, importando identificar se em todo o momento, ao longo do período de duração do contrato, a entidade passa a ter direito a um montante que pelo menos a compense para o desempenho concluído até a data, caso o contrato seja finalizado pelo cliente ou por outra parte por outras razões do que a falha da entidade em executar conforme prometido.

Estes critérios trarão um impacto direto sobre a indústria de construção, que terá que avaliar as condições de transferência gradativa de controle do ativo construído ao cliente, assim como as condições de pagamento, as quais terão que ser suficientes para compensar a entidade para o desempenho concluído até uma data. Logo, estes pagamentos deverão ser não reembolsáveis e a entidade precisará comparar o preço de venda do item parcialmente completo com o montante dos pagamentos recebidos dos clientes. Caso a entidade não tenha direito ao pagamento para o desempenho concluído até uma data ou o pagamento recebido for menor do que o preço individual do item parcialmente completo, a OD não é satisfeita sobre o tempo e a receita só poderá ser reconhecida quando ocorrer a transferência do produto final.

Em relação às OD's satisfeitas em um ponto no tempo, a IFRS 15 apresenta indicadores do momento em que o cliente obtém o controle do ativo prometido, e que a entidade deve reconhecer a receita. Os indicadores são: a) a entidade possui o direito presente

do pagamento para o ativo, b) o cliente tem a propriedade legal do ativo, c) a entidade tem transferido a posse física do ativo (embora em alguns casos, a posse física pode não coincidir com o controle do ativo, como em acordos de recompra e consignação), d) o cliente tem os riscos e recompensas significantes da propriedade do ativo e, e) o cliente aceitou o ativo.

Neste cenário, pode-se esperar impacto direto para as entidades que possuem diferentes OD's (contratos com múltiplos elementos), as quais são cumpridas em diferentes momentos no tempo, porque, com a promulgação da IFRS 15, terão que contabilizá-las separadamente, só podendo reconhecer a receita quando houver a satisfação da OD individual.

Para reconhecer receita com base no cumprimento da OD individual, é necessário determinar o preço da transação e alocá-lo, com base no preço de venda individual ou com base em estimativa, a cada OD distinta. Para o IASB (2014b), o preço da transação é o montante de consideração que a entidade espera ter direito em troca da transferência de bens e serviços, excluindo montantes recebidos em nome de terceiros (como impostos de vendas). Este montante pode incluir valores fixos e variáveis, podendo-se estimar os montantes variáveis pelo método do valor esperado ou pelo montante mais provável (se existirem duas opções). Todavia, a estimativa de montante variável só deverá ser incluída no preço da transação, caso seja altamente provável que não ocorrerá reversão significativa no montante de receita cumulativa reconhecida, quando a incerteza associada ao montante variável for subsequentemente resolvida.

Neste aspecto, a norma apresenta alguns fatores que podem indicar que o montante variável não deveria ser incluso no preço da transação, tais como: a) o montante variável é altamente suscetível a fatores fora da influência da entidade, b) a incerteza sobre este montante não é esperada a ser resolvida por um longo período de tempo, c) a experiência da entidade com tipos de contratos similares é limitada, ou a experiência tem limitado valor preditivo, c) a entidade tem a prática de oferecer uma ampla gama de concessões de preços ou alterar os termos de pagamentos e condições de contratos similares em circunstâncias similares e, d) o contrato tem um grande número e uma ampla gama de montantes possíveis. Logo, a determinação do montante variável dentro do preço da transação é uma questão de julgamento, existindo indicativos que apontam para a controlabilidade da firma; caso esta detenha o controle dos fatores que influenciam no montante variável este deverá estar refletido no preço. Ajustes no preço da transação deverão ser feitos para os efeitos de financiamentos (para contratos cujo recebimento ocorrerá no prazo maior do que um ano),

para qualquer valor que a firma pague ao cliente e recebimento de outros ativos do cliente, que não seja dinheiro.

O preço de venda individual é o valor que a entidade cobra pelo bem ou serviço prometido separadamente ao cliente (IASB, 2014b). Caso este preço não seja diretamente observável, a entidade deverá estimá-lo, considerando todas as informações razoavelmente disponíveis, como condições de mercado, fatores específicos da entidade e informações sobre clientes e classes de clientes. Para esta alocação estimada, a entidade deverá maximizar o uso de *inputs* observáveis e aplicar métodos consistentes em circunstâncias similares.

Neste sentido, a entidade poderá utilizar a abordagem de avaliação do mercado ajustado, identificando o preço no mercado dos bens e serviços vendidos ao cliente e os ajustando para refletir os custos e margens da entidade. Poderá se utilizar também da abordagem do custo esperado somado à margem, onde a entidade prevê seus custos esperados para satisfazer a OD e adiciona uma margem apropriada para o bem ou serviço. Em última instância, poderá utilizar a abordagem residual, que subtrai do preço total da transação os preços de vendas individuais observáveis.

O modelo normativo de reconhecimento de receitas está baseado na redução da OD no contrato com o cliente. A receita só poderá ser reconhecida quando o passivo (ou parte dele) referente à OD seja cumprido. Antes da promulgação desta norma (IFRS 15) foram percorridas três etapas, cada qual apresentando características distintas para o reconhecimento das receitas. O Quadro 9 abaixo evidencia as diferenças de tratamentos contábeis em cada uma das etapas.

Quadro 9: *Timeline* das várias propostas dos *Boards* para reconhecimento de receitas

Proposta dos Boards	DP	ED	RED
Data de emissão	2008	2010	2011
Abordagem Alegada	Ativo-Passivo	Ativo-Passivo	Ativo-Passivo
Reconhecimento permitido e modelos/opções de mensuração	Modelo de Posição Líquida	Modelo do Preço de Transação original (Consideração do Cliente)	Modelo do Preço de Transação original (Consideração do Cliente)
Alvo da Mensuração	Posição Líquida = Direitos – Obrigações	Passivos	Passivos
Montante da Mensuração	Direitos: Consideração do Cliente Obrigações: Consideração do Cliente – Fair Value	Preço de Transação original (Consideração do Cliente)	Preço de Transação original (Consideração do Cliente)
Reconhecimento	Satisfação da Obrigação de Desempenho	Satisfação da Obrigação de Desempenho	Satisfação da Obrigação de Desempenho
Quando a Obrigação de Desempenho é Satisfeita?	Quando o ativo prometido sob o contrato é transferido = Quando o cliente obtém controle dele	Quando o ativo prometido sob o contrato é transferido = Quando o cliente obtém controle dele	Receita pode ser reconhecida sobre o tempo ou em um ponto no tempo. Em todos os casos, o cliente obtém controle do ativo prometido sob o contrato.

Continua

Noção de transferência de controle	Rigorosa	Expandida excepcionalmente	Ambíguo (incapaz de funcionar)
Tratamento da transferência contínuo sobre o tempo	O método da percentagem completada (POC) é proibido	Transferência contínua sobre o tempo é tratada como uma exceção (O POC é permitido excepcionalmente)	O método POC é permitido. Opções críticas deixadas sobre: consideração do cliente (valor esperado ou pagamento mais provável)

Fonte: A partir de Biondi *et al.* (2014)

Pela análise do Quadro 9, constata-se que na fase do DP foram sugeridos dois modelos de mensuração das receitas, um baseado no *fair value* e o outro no preço de transação original. O primeiro preconizava a estimativa do *fair value* das obrigações da entidade, comparando-as com o preço de transação acordado; caso este preço fosse maior do que as obrigações, seria possível reconhecer receitas no início do contrato. Segundo Biondi *et al.* (2014, p.19):

Sob este modelo, as mudanças nos ativos e passivos são inicialmente avaliadas a *fair value*, e isto consequentemente determina o montante de receita reconhecida no início, de modo que não era necessário identificar o momento de reconhecimento de receitas com base no processo de ganho provável ao longo da duração do contrato (BIONDI *et al.*, 2014, p.19).

Logo o modelo do *fair value* implicava na mensuração subsequente da posição líquida do contrato e esta mensuração culminava no reconhecimento de receitas, desconsiderando o processo de ganho ao longo da duração do contrato. Este conceito encaixava-se na filiação teórica da abordagem ativo-passivo, no sentido de obter valores de mensuração desejáveis através de definições de ativos e passivos (BIONDI *et al.*, 2014). Os *Boards* não estavam muito seguros deste critério de mensuração de receitas e por isto questionaram aos constituintes se eles concordariam com o critério do preço de transação original.

Neste critério, a posição inicial do contrato é nula, o que implica que o direito a receber do cliente é igual às obrigações de desempenho da entidade, não permitindo o reconhecimento de receita no início do contrato. Neste sentido, as obrigações de desempenho são mensuradas ao preço da transação e as receitas reconhecidas com a satisfação de tais obrigações. Os *Boards* decidiram se mover para o critério de preço de transação original, não se encontrando mais a expressão “posição de contrato líquida” na fase do ED. Para Biondi *et al.* (2014) embora os *Boards* tenham se movido para esta abordagem, o alvo de mensuração não é a entrada de receita, gerando confusão sobre em que se constitui um modelo de reconhecimento de receitas baseado exclusivamente na abordagem ativo-passivo. Esta falta de consenso ocorre em função da dificuldade em se conceituar os ativos e possíveis critérios para sua remensuração.

Ainda pelo Quadro 9, é possível perceber que houve uma alteração nas perspectivas em relação ao momento em que a receita deve ser reconhecida, a partir da transferência de controle. No DP, o conceito de controle era rígido, relacionado principalmente à transferência de propriedade. Esta visão de controle foi dominante na fase do DP e substituiu a transferência de riscos e recompensas na avaliação de controle. Por esta visão, não foi permitida a utilização do POC, segundo Biondi *et al.* (2014), utilizado costumeiramente na indústria de construção, gerando por isto uma grande reação deste grupo. Os *Boards* assim se manifestam: “[...] no modelo proposto a receita deverá refletir a transferência de bens e serviços prometidos ao cliente e não as atividades da entidade na produção daqueles bens e serviços” (IASB, 2008,p.45). Para os *Boards* é possível reconhecer receitas durante o tempo com base nas atividades que uma firma empreende para cumprir o contrato, caso exista a transferência simultânea de ativos ao cliente e, portanto, a satisfação da OD (IASB, 2008). Porém, ao mesmo tempo em que permite esta prerrogativa, afirma que a transferência de controle de um bem se relaciona quando o cliente possui sua posse física, o que gera a necessidade de transferência de propriedade com o passar do tempo, para se reconhecer a receita de forma contínua.

Os passos para o reconhecimento da receita com base no DP são assim descritos por Biondi *et al.*, (2014): a) receita é reconhecida quando a OD baseada no contrato é satisfeita, b) a OD é satisfeita quando o ativo prometido no contrato é transferido, c) o ativo é transferido quando o cliente o controla e d) o cliente o controla quando adquire a propriedade dele, nos casos em que o ativo são bens, e quando o recebe, nos casos em que o ativo é um serviço.

O ED segue exatamente os mesmos passos para reconhecer receitas que o DP, porém amplia consideravelmente o conceito de controle. Para o ED, controle é a habilidade da entidade de direcionar o uso e receber o benefício decorrente do bem ou serviço (IASB, 2010). Neste sentido, a propriedade física do ativo passou a ser um dos indicadores de controle e não o único indicador, como preconizava o DP. O ED, por sua vez, adicionou outros indicadores de controle, a saber: o cliente tem uma obrigação incondicional de pagar, tem o título legal e a função ou desenho do bem ou serviço é específico para o cliente. Tais indicadores podem ajudar as empresas na determinação de se o controle tem sido transferido. Assim, o esquema foi modificado para permitir excepcionalmente o uso do método POC, de forma a descrever o arranjo econômico subjacente. Na visão de Biondi *et al.* (2014) esta ampliação de controle aumentou a interpretação de quando o controle é considerado a ser transferido.

Esta ampliação tornou-se maior quando houve emissão do RED uma vez que a entidade deve determinar inicialmente se as OD's serão satisfeitas sobre o tempo ou em um ponto no tempo (IASB, 2011). Consequentemente, a transferência contínua dos ativos que foi originalmente proibida (DP) e depois permitida em casos excepcionais (ED) está agora no mesmo nível, como determinação de resultados, permitindo margem substancial para julgamento nas práticas diárias (BIONDI *et al.*, 2014).

Inicialmente, os *Boards* sugeriram reconhecer receitas em uma abordagem ativo-passivo, na qual todos os elementos contábeis (patrimônio líquido, receitas, despesas, ganhos e perdas) são derivados das definições de ativos e passivos. Posteriormente, os *Boards* foram migrando para uma abordagem mista, incluindo a perspectiva de receita e despesa (BIONDI *et al.*, 2014). A abordagem mista ocorre porque o reconhecimento de receita é definido a partir de um passivo denominado “satisfação da obrigação de desempenho”, o qual está mensurado a preço de transação original, pelo valor esperado ou pagamento mais provável (em alguns casos). Para Biondi *et al.* (2014) isto gera um paradoxo na medida em que se mensura passivos sobre a base de entradas de fluxos de caixa, misturando-se conceitos de ativos e passivos.

Já a abordagem receita-despesa é encontrada na medida em que a receita é reconhecida quando é completado o processo de ganho sobre o tempo, sendo este entendido a partir da transferência de ativos, por meio do conceito de controle e que Kam (1990) denomina como conclusão substancial do processo de ganho. Todavia, para os teóricos da contabilidade, o reconhecimento de receitas resulta em alocar entradas de ativos de acordo com o processo de ganho sobre o tempo. Por esta visão, a receita gera ativos, não se permitindo que estes ativos sejam reconhecidos antes do processo de ganho (como determinado pela norma).

A IFRS 15 substituiu, no âmbito do IASB, a IAS 11 - *Construction Contracts* e interpretações relacionadas sobre o reconhecimento de receitas, como a IFRIC 13 *Customer Loyalty Programmes*, IFRIC 15 *Agreements for the Construction of Real Estate*, IFRIC 18, *Transfers of Assets from Customers* and SIC-31 *Revenue Barter Transactions Involving Advertising Services* (IASB, 2014b).

As cartas comentários revelam as questões mais debatidas antes da aprovação da IFRS 15. A identificação de se as OD's são satisfeitas sobre o tempo ou em um ponto no tempo foram intensamente discutidas, porque os respondentes afirmaram que os critérios expostos pelos normatizadores para a identificação destas obrigações eram complexos e solicitaram

orientação adicional na avaliação do uso alternativo do ativo e se a firma tem o direito de pagamento para o desempenho concluído até uma data (IASB, 2014c).

Outras questões incluem a identificação de OD's separadas, teste oneroso ao nível da OD individual, restrições de estimativas de montantes variáveis, o que inclui a minimização de possibilidade de reversão da receita no período subsequente e uma orientação por parte dos *Boards* acerca do significado de montantes variáveis altamente prováveis de recebimento. Em relação aos critérios de evidenciação, existiu um debate entre investidores e preparadores onde os últimos afirmaram que as evidenciações propostas são excessivas e desnecessárias na divulgação dos relatórios ínterims. Estas questões são analisadas de forma qualitativa, evidenciando-se o posicionamento inicial dos *Boards*, os principais argumentos dos constituintes e àqueles que apresentaram sucesso ou insucesso quando da prática de *lobbying*.

3 METODOLOGIA

3.1 UNIVERSO E PLANO AMOSTRAL DA PESQUISA

A população desta pesquisa são as cartas comentários referentes ao projeto de reconhecimento de receitas, que estão distribuídas conforme a etapa do *due process*, segundo a Tabela 2 abaixo:

Tabela 2: Distribuição das cartas comentários por fase do Due process

Fases do <i>Due Process</i>	Participação	
	Quantidade	%
Discussion Paper	230	17
Exposure Draft	738	55
Revised Exposure Draft	369	28
Total	1.337	100%

Fonte: Própria, a partir do IASB

Pela análise da Tabela 2 é possível concluir que a fase com maior participação dos constituintes foi a do ED e não a fase inicial, DP, gerando mais controvérsia em relação à efetividade do *lobbying* na etapa inicial do processo.

O cálculo da amostra da pesquisa é baseado em uma população finita feita em proporção, estimando um intervalo de confiança de 95% e uma probabilidade de evento de 5%, por serem desconhecidas informações do erro amostral. Logo, estimou-se um erro de 5% superavaliando a amostra do estudo. A fórmula de cálculo da amostra se encontra descrita abaixo segundo (SANTOS, 2014):

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{Z^2 \cdot p(1-p) + e^2 \cdot (N-1)}$$

Onde:

n= amostra calculada

N= população

Z= Variável normal padronizada associada ao nível de confiança

p= verdadeira probabilidade do evento

e= erro amostral

Considerando 1.337 (mil trezentos e trinta e sete) cartas como a população total desta pesquisa, um nível de confiança de 95%, gerando uma variável normal padronizada de 1,96, erro amostral de 5% e uma probabilidade do evento de 50%, tem-se como amostra resultante 299 (duzentas e noventa e nove) cartas comentários.

Estas cartas foram enviadas por diversos constituintes com vários perfis diferentes: constituintes que enviaram contribuições apenas na primeira etapa (DP), apenas na segunda

(ED), apenas na terceira (RED), que participaram de todas as etapas (DP + ED + RED), que participaram da 1° e da 2° (DP + ED), da 1° e da 3° (DP + RED) e da 2° e 3° (ED+ RED). Por apresentarem perfis de contribuições diferentes, decidiu-se por utilizar um processo de amostragem baseado em estratos, com o objetivo de tornar a amostra mais homogênea possível e representativa da população do estudo.

A opção por estratos ocorre em função de que é possível observar diferentes comportamentos de sucesso de *lobbying* entre os subgrupos do estudo. Por exemplo, é possível que um constituinte tenha contribuído apenas na 1° etapa e logrado sucesso, razão pela qual, não apresentou mais contribuições nas etapas subsequentes. Logo, teoricamente, deve-se isolar cada constituinte em seu respectivo estrato e capturar uma amostra que seja proporcional a população.

Os estratos levantados pela pesquisa encontram-se expostos na Tabela 3 abaixo:

Tabela 3: Estratos da Pesquisa

Estratos	Etapas	DP	ED	RED	SOMA
A1	DP – ED	65			65
A2	ED- RED		460		460
A3	RED-IFRS			120	120
A1+A2+A3	DP-ED/ED-RED/RED-IFRS	116	116	116	348
A1+A2	DP-ED/ED-RED	39	39		78
A1+ A3	DP-ED/RED-IFRS	10		10	20
A2+ A3	ED-RED/RED-IFRS		123	123	246
Total		230	738	369	1.337

Fonte: Dados da Pesquisa

A Tabela 3 acima demonstra a distribuição da população da pesquisa subdividida em seus respectivos estratos. Para a identificação da amostra por meio dos estratos, utiliza-se do percentual resultante do cálculo da amostragem, sendo este de 22,36% (299/1.337). Arredondou-se este percentual para 25% da população e a distribuição dos estratos, por meio de amostras, ficou assim representada, conforme Tabela 4 abaixo.

Tabela 4: Amostra da Pesquisa dividida por Estratos com arredondamentos

Estratos	Etapas	DP	ED	RED	SOMA
A1	DP – ED	16,25	0	0	16,25
A2	ED- RED	0	115	0	115
A3	RED-IFRS	0	0	30	30
A1+A2+A3	DP-ED/ED-RED/RED-IFRS	29	29	29	87
A1+A2	DP-ED/ED-RED	9,75	9,75	0	19,5
A1+ A3	DP-ED/RED-IFRS	2,5	0	2,5	5
A2+ A3	ED-RED/RED-IFRS	0	30,75	30,75	61,5
Total		57,5	184,5	92,25	334,25

Fonte: Dados da Pesquisa

Porém como as cartas são representadas por números absolutos, optou-se por arredondar para cima a amostra dos estratos que apresentam números decimais. Logo, a amostra final desta pesquisa, encontra-se descrita na Tabela 5 abaixo:

Tabela 5: Amostra da Pesquisa dividida por Estratos sem arredondamentos

Estratos	Etapas	DP	ED	RED	SOMA
A1	DP – ED	17	0	0	17
A2	ED- RED	0	115	0	115
A3	RED-IFRS	0	0	30	30
A1+A2+A3	DP-ED/ED-RED/RED-IFRS	29	29	29	87
A1+A2	DP-ED/ED-RED	10	10	0	20
A1+ A3	DP-ED/RED-IFRS	3	0	3	6
A2+ A3	ED-RED/RED-IFRS	0	31	31	62
Total		59	185	93	337
% de Representação da População					25,21%

Fonte: Dados da Pesquisa

Portanto, a amostra da pesquisa se encontra segregada por estratos, culminando em 337 (trezentos e trinta e sete) cartas, as quais representam 25,21% da população. Este percentual está representado na Tabela 6 abaixo e não está uniforme, em função dos arredondamentos (para mais) efetuados, por causa da natureza absoluta das cartas.

Tabela 6: Amostra da Pesquisa dividida por Estratos % de Análise

Estratos	Etapas	DP	ED	RED
A1	DP – ED	26%		
A2	ED- RED		25%	
A3	RED-IFRS			25%
A1+A2+A3	DP-ED/ED-RED/RED-IFRS	25%	25%	25%
A1+A2	DP-ED/ED-RED	26%	26%	
A1+ A3	DP-ED/RED-IFRS	30%		30%
A2+ A3	ED-RED/RED-IFRS		25%	25%

Fonte: Dados da Pesquisa

Após a identificação da quantidade de cartas a serem analisadas por estrato, utilizou-se para cada um destes, um procedimento de amostragem aleatória simples, por meio do *Excel* (Função AleatórioEntre), para escolher os constituintes que participariam da amostra. As identificações dos constituintes com seus respectivos estratos se encontram descritas no Apêndice A.

3.2 DESENHO DA PESQUISA

Em cada fase do *due process* da norma de receitas foram solicitadas respostas dos constituintes, a partir de questões formuladas pelos normatizadores. Essas questões estão assim distribuídas: dezessete questões formuladas na fase do DP; dezessete na fase do ED e seis na fase do RED, resultando em quarenta questões propostas pelos *Boards*. As questões são apresentadas no Anexo A desta tese.

A maior parte dessas questões é do tipo: “Você concorda, se não por quê?”. Esse formato de questão permite uma identificação objetiva do posicionamento da parte interessada e uma avaliação posterior, pois caso tenha existido concordância com o IASB e este mantém o mesmo posicionamento na etapa normativa posterior, diz-se que houve sucesso. Caso o constituinte tenha concordado com a questão do IASB e este alterou seu posicionamento na etapa posterior, diz-se que não houve sucesso. Em caso de desacordo, o sucesso se formaliza quando existe discordância por parte do constituinte, e o IASB altera seu posicionamento na etapa normativa posterior, deixando-o em consonância com os argumentos do constituinte. Casos em que o constituinte discorda do IASB e este não altera o posicionamento são caracterizados como não sucesso.

Nos casos em que o constituinte não responde determinada questão, ou não formaliza um posicionamento claro de discordância ou concordância, julga-se que este não está oferecendo subsídios para influenciar os *Boards* e, portanto não logra sucesso. Porém, em casos onde o constituinte não se posiciona, mas solicita orientações adicionais por parte dos *Boards*, o sucesso constitui em verificar se tais orientações foram fornecidas na etapa subsequente do processo. Esta forma de mensurar sucesso é conhecida como abordagem de realização da preferência, a qual compara as preferências políticas de grupos de interesses com o resultado político, com o objetivo de extrair conclusões sobre os vencedores e perdedores do processo de tomada de decisão (KLUVER, 2011).

Por esta abordagem, o sucesso de *lobbying* é compreendido como a convergência dos resultados políticos com as preferências políticas de um ator ao invés da influência direta dos grupos de interesses. Nesse sentido, este critério de julgamento do sucesso do *lobbying* é qualitativo, porém não enviesado por percepções subjetivas, ao comparar o resultado político de cada etapa subsequente com as preferências dos atores.

Portanto, essa pesquisa possui natureza documental através da análise das cartas comentários que foram enviadas ao IASB e FASB no processo normativo de receitas. Todas as questões propostas são analisadas, considerando cada etapa do *due process*. A tese se formaliza como qualitativa e quantitativa. Qualitativamente, analisam-se três variáveis: o posicionamento do constituinte, a qualidade da informação transferida e o sucesso ou não sucesso obtido no *lobbying*. O posicionamento do constituinte é caracterizado por sua ação em responder ou não responder a questão proposta e posteriormente, em caso de resposta, verifica-se se o seu posicionamento é de concordância ou discordância. A qualidade da informação transferida é codificada por meio do tipo de argumento apresentado: se argumento

com consequência econômica ou do tipo conceitual. Considera-se que os argumentos de consequências econômicas são mais prováveis de exercer influência sobre os *Boards* (SUTTON, 1984; ZEFF, 2002; SCOTT, 2012). Nesta tese, as consequências econômicas são representadas por eventos econômicos negativos específicos citados pelos constituintes, como decorrentes da adoção da norma contábil proposta pelos *Boards*.

Assim sendo, expõem-se os principais pontos de controvérsias levantados pelos constituintes em relação a cada etapa percorrida pela norma de receitas, evidenciando a posição do IASB e FASB para estas discussões. Logo, evidencia-se como os *Boards* foram se posicionando em cada etapa percorrida pela norma e como foram formulando seus preceitos até a emissão da IFRS 15. Para capturar sucesso de forma qualitativa, estabelece-se a seguinte ordem: o levantamento da posição inicial dos *Boards* em relação à questão proposta, a apresentação dos principais argumentos inseridos pelos constituintes e análise do posicionamento dos *Boards*, na etapa normativa posterior, constatando-se quais argumentos inseridos pelos constituintes foram ou não bem sucedidos no exercício de *lobbying*. Logo, para cada questão, apresenta-se de forma qualitativa, o sucesso ou não sucesso obtido pelos constituintes.

O sucesso também é analisado de forma quantitativa, utilizando-se do modelo econométrico, denominado de regressão logística (LOGIT). O LOGIT verifica as variáveis que apresentam uma maior probabilidade de influenciar o sucesso de *lobbying* por cada etapa do *due process*, capturando se a variável “tempo” influencia no sucesso de *lobbying*; em caso positivo, identifica-se qual etapa do *due process* apresenta maior probabilidade de influência, por meio de uma maior razão de chances. Este modelo é indicado quando a variável dependente é qualitativa, assumindo uma posição dicotômica, como o caso da variável sucesso.

As cartas comentários são coletadas no *site* do FASB. Cada carta comentário é classificada considerando o momento de recebimento (DP, ED, RED), o grupo de interesse e a região geográfica do respondente (país e continente).

O IASB classifica os grupos de interesses em onze categorias: preparadores; instituições profissionais; associações comerciais de setores específicos; normatizadores; indivíduos; firma de contabilidade; investidor/analista/usuário; grupos não específicos de indústrias; acadêmicos; reguladores e outros. Entretanto, para os fins pretendidos nesta pesquisa, a classificação dos grupos de interesses ocorrerá em cinco categorias, conforme Dobler e Knospe (2013): preparadores das demonstrações financeiras (incluindo associações

de indústrias); usuários das demonstrações financeiras; profissionais contábeis (incluindo firmas contábeis e associações profissionais de contabilidade); reguladores (incluindo agências governamentais e normatizadores privados) e indivíduos (incluindo acadêmicos).

Na mesma linha, a região geográfica dos respondentes é dividida por país e por continente. Aqueles participantes que não pertencem a nenhum país individual são classificados como pertencente ao país que enviou a carta comentário ou, caso não seja encontrada nenhuma informação, a classificação ocorre na categoria desconhecida.

A quantidade de representantes do IASB e de seu membro consultivo advindo por região geográfica do constituinte no ano da votação dos documentos relacionados à etapa subsequente do processo normativo de receitas é levantada como variável que pode influenciar no sucesso do lobista (DOBLER;KNOSPE,2013;CARMO,2014). Esta composição se encontra apresentada na Tabela 7:

Tabela 7: Composição dos Membros do IASB por Região Geográfica

Etapas	Continentes	Quantidade
Exposure Draft	Europa	5
	América do Norte	4
	América do Sul	1
	África	1
	Ásia – Oceania	4
	Subtotal	15
Revised Exposure Draft	Europa	5
	América do Norte	4
	América do Sul	1
	África	1
	Ásia – Oceania	4
	Subtotal	15
IFRS 15	Europa	5
	América do Norte	4
	América do Sul	1
	África	1
	Ásia – Oceania	5
	Subtotal	16

Fonte: Dados da Pesquisa, a partir do IASB (2013)

A Tabela 7 demonstra que a maior parte dos membros do IASB advém do continente Europeu e da América do Norte.

A Tabela 8 apresenta a composição dos membros do Conselho Consultivo do IASB nos anos de 2010 (emissão do ED), 2011 (emissão do RED) e 2014 (emissão da IFRS 15).

Tabela 8: Composição dos Membros do Conselho Consultivo do IASB por Região Geográfica

Etapas	Continentes	Quantidade
Exposure Draft	Europa	13
	América do Norte	9
	América do Sul	2
	África	1
	Ásia	7
	Oceania	2
	Internacional	12
	Subtotal	46
Revised Exposure Draft	Europa	15
	América do Norte	9
	América do Sul	2
	África	1
	Ásia	8
	Oceania	2
	Internacional	11
	Subtotal	48
IFRS 15	Europa	17
	América do Norte	7
	América do Sul	0
	África	2
	Ásia	9
	Oceania	4
	Internacional	11
	Subtotal	50

Fonte: Dados da Pesquisa, a partir do IASB (2013)

Pela Tabela 8, a Europa e América do Norte representam 47,8%, 50% e 48% das instituições pertencentes ao conselho consultivo do IASB nos anos de 2010, 2011 e 2014 respectivamente. A categoria internacional representa instituições mundiais, tais como *International Federation of Accountants*, *International Monetary Fund*, *International Organization of Securities Commissions*, dentre outras.

Larson e Kenny (2011) citam que o financiamento é um fator possível de influenciar o sucesso de *lobbying*. Logo, é de se esperar que quanto mais recursos sejam enviados à Fundação IASB, maior a probabilidade de influência, embora estes autores tenham encontrado um aumento da diversificação dos doadores com o passar do tempo. O tamanho do mercado de capitais pode ser uma variável de influência no sucesso do *lobbying*, dado a atenção dos *Boards* para geração de informações contábeis voltadas para os investidores. As pesquisas que testaram se o nível de contribuições financeiras e o tamanho do mercado de capitais influenciam o sucesso no *lobbying* não apresentam resultados convergentes (HANSEN, 2010; DOBLER, KNOSPE, 2013; CARMO, 2014).

Carmo (2014) afirma que a norma de receitas altera mais de 100 (cem) normas no âmbito do FASB e Botzem (2012) pontua que o IASB tem uma forte relação com os EUA, desde seu início, quando representantes do Canadá, Reino Unido e EUA se uniram para

promover mudanças nas suas práticas contábeis, antecedendo o surgimento do IASC. Portanto, por esta perspectiva, é de se esperar que instituições de origem norte-americana apresentem maior probabilidade de influência no *lobbying*, até por possuírem uma tradição histórica nessa atividade (ZEFF, 2012). Coerentemente, o fato dos *Boards* exigirem que as cartas comentários sejam escritas na língua inglesa pode privilegiar os países cuja língua de origem é o inglês.

O estudo de Kluver (2011) prediz que o tamanho relativo das coalizações influencia no sucesso para os grupos de interesses, afirmando que a atividade de *lobbying* é um esforço coletivo que desloca o legislador para um mesmo objetivo político. Logo, é necessário compreender quais grupos de interesses se encontram em um mesmo lado e identificar se este lado é majoritário em relação ao grupo de oposição. Por esta premissa, quanto maior a coalização à qual o grupo de interesse pertence maior é a sua probabilidade de influência, por meio do esforço coletivo dos outros grupos que compõem a mesma coalização. Portanto, para cada constituinte se calcula o seu posicionamento relativo, analisando se este se encontra ao lado dos *Boards* ou em posição contrária a eles. Posteriormente, compara-se em cada etapa do *due process* a localização dos grupos de interesses: se encontram no mesmo lado ou em posição contrária aos *Boards*.

Os *Boards* afirmam que construtoras de longo prazo e firmas de telecomunicações apresentaram preocupação com o modelo proposto (IASB, 2009). Isto porque terão que alterar sua estrutura de informações para analisar contratos que contemplam diferentes OD's. Assim sendo, é de se esperar maior reação por parte destes setores em função do impacto que este normativo ocasionará na estrutura organizacional. Esta é a razão pela qual estes setores são controlados por este estudo. O fato de o constituinte participar das três etapas do *due process* manifestando suas posições pode gerar uma maior influência, dada à insistência junto aos *Boards*. Por fim, o momento em que o constituinte participa do processo pode exercer um maior sucesso sobre *lobbying*, uma vez que, teoricamente este pode obter mais sucesso se influenciar na etapa inicial do processo, compreendida entre a fase do DP para o ED, quando o posicionamento dos normatizadores está ainda se desenvolvendo (SUTTON, 1984). Para alcançar o objetivo proposto, esta tese opta por operacionalizar a regressão em cada etapa do processo de receitas, sendo estas: DP para o ED, ED para o RED e RED para a IFRS 15. Posteriormente, roda-se uma regressão com os dados agregados de todas as etapas, inserindo-se a variável "tempo" para verificar em que etapa do *due process* o *lobbying* é mais efetivo.

Dessa forma, o sucesso de *lobbying* é estudado a partir das seguintes variáveis descritas no Quadro 10 abaixo:

Quadro 10: Descrição das variáveis utilizadas na tese

Variável	Descrição Resumida	Relação Esperada
Variável dependente		
SUCESSO	Variável binária. Assume 1 se a posição suportada pelos lobistas foi acolhida pelos <i>Boards</i> e assume 0, caso contrário (c/c). No caso do DP, as respostas foram comparadas com o ED emitido em 2010, no caso do ED as respostas foram comparadas com o RED emitido em 2011 e no caso do RED, as respostas foram comparadas com a IFRS final, emitida em maio de 2014.	
Variáveis Independentes		
B1Qualidade_infor _{ij}	Variável binária. Assume 1 se o constituinte apresenta argumento de consequências econômicas e os efeitos para o usuário da norma de receitas e 0 caso contrário.	Positiva
B2Concordância _{ij}	Assume duas variáveis <i>dummies</i> tendo como referência os discordantes (resposta = 0). Uma <i>dummy</i> para os respondentes que concordaram com a questão e uma para os indiferentes. Os discordantes retornam vazios.	Positiva
B3RepresentatividadeIASB _j	Variável numérica. Representa o número de membros do IASB vindos da região geográfica do lobista, no ano da votação dos documentos relacionados à etapa subsequente da norma de receitas, isto é, membros que votaram o ED, RED e a IFRS 15.	Positiva
B4RepresentatividadeAdvisory _j	Variável numérica. Representa o número de membros do Conselho Consultivo do IASB (<i>IFRS Advisory Council</i>) vindos da região geográfica do lobista, no ano da votação dos documentos relacionados à norma de receitas.	Positiva
B5Financiamento _j	Três <i>dummies</i> : primeira: contribuição foi até £100.000, segunda: acima de £100.000 até £200.000 e terceira acima de £200.000. Quando o constituinte não contribuiu elas retornam vazias.	Positiva
B6Mercado de Capitais _j	Variável numérica. Representa o valor total do mercado de capitais do país do respondente no ano base da emissão do DP, ED, RED.	Positiva
B7InstituiçãoUSA _j	Variável binária. Apresenta 1 se a instituição tem sede nos EUA e 0 caso contrário.	Positiva
B8Tamanho Relativo das coalizações _j	Variável numérica. Divisão das questões concordadas em relação às questões totais propostas pelos <i>Boards</i> e divisão das questões discordadas em relação às questões totais propostas pelos <i>Boards</i> . Cálculo da diferença entre a primeira e a segunda relação, para saber se o constituinte pertence ao grupo de concordância ou discordância.	Positiva
B9 País de língua inglesa _j	Variável binária. Assume 1 se o país de origem do respondente possui língua inglesa e 0 c/c.	Positivo
B10 Setor _j	Variável <i>Dummy</i> para setor, sendo 1 para os setores de telecomunicações e de construção e 0 caso contrário.	Positivo
B11 _j Contínuo	Variável <i>Dummy</i> para indicar se o constituinte participa das três etapas da norma de receitas, obtendo 1 e 0 caso contrário.	Positivo
B12 _j País	Representa o país ao qual o constituinte pertence	Maior Probabilidade para os EUA
B13 _j Continente	Representa o continente ao qual o constituinte pertence, tendo como parâmetro a América do Norte.	Maior Probabilidade para a América do Norte e Europa (composição do conselho consultivo)
B14 _j Grupo	Representado por quatro <i>dummies</i> para refletir cinco grupos, sendo estes: contadores, indivíduos, preparadores com associações empresariais, reguladores/normatizadores e usuários.	Maior Probabilidade para o grupo dos preparadores
B15 _j Tempo	Usada apenas em dados agregados. Etapa na qual o constituinte envia cartas comentários: Assume duas <i>dummies</i> : uma para a fase do ED e outra para o RED. A fase do DP retorna vazia.	Maior Probabilidade para a etapa inicial: DP para ED

Fonte: Variáveis a partir de Carmo, Mussoi e Carvalho (2011); Hansen (2010); Kluver (2011); Dobler e Knospe (2013)

Com base nas variáveis apresentadas no Quadro 10, o modelo de regressão a ser utilizado em cada fase do processo de reconhecimento de receitas é a regressão logística (LOGIT). O modelo LOGIT é utilizado quando a variável dependente é qualitativa, assumindo valores binários, e as variáveis independentes podem ser quantitativas e/ou qualitativas, sendo um modelo de estimativa de probabilidade. A especificidade do modelo é descrita conforme abaixo, segundo Gujarati (2006) para uma regressão simples:

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$$

Onde o L é denominado LOGIT, sendo o logaritmo natural da razão de chances, não somente linear em X, mas também é (do ponto de vista da estimação) linear nos parâmetros.

Conforme Gujarati (2006), o modelo LOGIT apresenta algumas características, tais como:

- a) Quando P passa de 0 a 1, o LOGIT varia de $-\infty$ para $+\infty$, ou seja, embora as probabilidades se situem (por necessidade) entre 0 e 1, os LOGITS não são submetidos a essa restrição;
- b) Embora L seja linear em X, as próprias probabilidades não o são. Esta propriedade contrasta com o modelo de probabilidade linear, no qual as probabilidades aumentam linearmente com X;
- c) Vários regressores podem ser incluídos no modelo, de acordo com a teoria subjacente;
- d) Se L, o LOGIT, é positivo, isso significa que, quando os valores de um ou mais regressores aumentam, as chances de que o regressando seja igual a 1 (significando que algum evento de interesse acontece) aumentam. Se L for negativo, as chances de que o regressando se torne igual a 1 diminuem com o aumento no valor de X. Nesse sentido, o LOGIT se torna negativo e cada vez maior à medida que a razão de chances diminui de 1 para 0 e se torna cada vez maior e positivo, à medida que a razão de chances aumentam de 1 até infinito;
- e) A interpretação do modelo LOGIT é a seguinte: β_2 , o coeficiente angular mede a variação de L em resposta a uma unidade de variação em X, o interceptor β_1 , é o valor das chances da variável dependente quando a variável independente é igual à zero.
- f) Enquanto o modelo de probabilidade linear pressupõe uma relação linear entre P_i e X_i o modelo LOGIT pressupõe que o logaritmo da razão de chances se relaciona linearmente com X_i .

Gujarati (2006) também demonstra que este modelo não pressupõe a distribuição normal dos termos de erros, nem que estes sejam homocedásticos, visto que se trata de uma distribuição de probabilidade.

O modelo é rodado, considerando cada questão de cada carta comentário, como uma observação, i , e considerando cada constituinte como j . Dessa forma, assumem a seguinte relação funcional:

$$\text{Probabilidade (Sucesso)} = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \sum \beta_k \text{Incentivos}_k)}}$$

$$\begin{aligned} \text{SUCESSO}_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 \text{Qualidade_infor}_{ij} + \sum \beta_2 \text{Concordância}_{ij} \\ & + \beta_3 \text{RepresentatividadeIASB}_j + \beta_4 \text{RepresentatividadeAdvisory}_j \\ & + \sum \beta_5 \text{Financiamento}_j + \beta_6 \text{Mercado de Capitais}_j + \beta_7 \text{Firmas USA}_j \\ & + \beta_8 \text{TamanhoRelativoCoalizações}_{ij} + \beta_9 \text{País de língua inglesa}_j \\ & + \beta_{10} \text{SETOR}_j + \beta_{11} \text{CONTÍNUO}_j + \sum \beta_{12} \text{PAÍS}_j \\ & + \sum \beta_{13} \text{CONTINENTE}_j + \sum \beta_{14} \text{TEMPO}_j + \sum \beta_k \text{GrupoDummy} \\ & + \sum \beta_l \text{QuestãoDummy} + \varepsilon_{ij} \end{aligned}$$

Três variáveis são desenvolvidas com base na análise qualitativa das cartas, a saber: sucesso de *lobbying*, qualidade da informação transferida e posicionamento do constituinte. As demais variáveis são obtidas a partir de fontes externas às cartas comentários, seja por meio da análise do *due process* como um todo (*lobbying* contínuo e etapa de participação), seja por meio de variáveis de mercado e financeiras (tamanho de mercado de capitais e contribuições enviadas ao IASB). O tamanho relativo da coalização é uma variável quantitativa obtida pela diferença da posição concordante em relação à posição discordante.

São estimadas inicialmente três regressões, sendo a primeira referente ao sucesso obtido na fase inicial, do DP para o ED; a segunda referente ao sucesso obtido na fase intermediária, do ED para o RED; e por fim, a última regressão demonstra o sucesso obtido na fase final do processo, sendo essa considerada do RED até a emissão da norma final. O objetivo é identificar, em cada etapa normativa, os fatores que influenciam o sucesso de *lobbying*, demonstrando-se a probabilidade de influência por meio de razão de chances.

Com o propósito de aceitar ou refutar a hipótese desta pesquisa, roda-se ao final das três etapas uma regressão com todos os dados agrupados, inserindo-se uma variável “tempo” que se refere à etapa na qual o constituinte participa. Caso esta for significativa, identifica-se a razão de chances com o intuito de verificar em que o momento o *lobbying* é mais efetivo.

Problemas de multicolinearidade podem ocorrer no modelo, como por exemplo, nas seguintes variáveis: país de língua inglesa com firmas dos EUA e, países com continentes. Logo, opta-se inicialmente por rodar o *stepwise* e depois efetuar o teste, por meio de fator de inflação da variância (*Variance Inflation Factor – VIF*), para detectar a existência de tal problema na especificidade do modelo. Testes adicionais são realizados como a verificação da curva ROC, pontos de alavanca e distância de COOK, objetivando verificar o grau do ajustamento do modelo para efetuar inferências.

3.3 DESENVOLVIMENTO DA HIPÓTESE

Existe uma grande controvérsia na literatura levantada sobre qual o momento mais apropriado para o constituinte influenciar o normatizador, isto é, em qual momento o *lobbying* se torna mais efetivo; se na fase inicial do *due process* ou na fase final (GEORGIU, 2004, GEORGIU, 2010, GINER; ARCE, 2012, ANN JORISSEN *et al.*, 2012, DOBLER; KNOSPE, 2013). A falta de consenso na literatura supracitada pode acarretar resultados questionáveis de pesquisas que tentam capturar o sucesso de *lobbying*, apenas analisando a fase do ED em relação à norma final (SUTTON, 1984).

Sutton (1984) afirma que não existe data fixa para a realização de *lobbying*, sendo que este não está restrito ao período que o comentário público sobre uma regra contábil proposta é enviado. Por isso, o *lobbying* pode ocorrer antes mesmo de a norma contábil ser proposta. Logo, pode ser menos custoso e mais produtivo procurar influenciar o normatizador, enquanto sua visão ainda está em desenvolvimento, formalizada na elaboração e emissão do DP; ao contrário da elaboração e emissão do ED, que já reflete uma visão mais unificada e convergente dos membros normatizadores.

Diante disso, esta pesquisa parte da premissa de que a etapa na qual o constituinte participa é um fator de influência no sucesso de *lobbying*, sendo a etapa inicial a mais provável de exercer influência sobre os *Boards*, culminando com a seguinte hipótese de pesquisa:

Hipótese de Pesquisa: O sucesso de *lobbying* é mais provável de ocorrer na etapa inicial do *due process* da norma de reconhecimento de receitas.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

4.1 FASE DISCUSSION PAPER PARA EXPOSURE DRAFT

4.1.1 Análise Descritiva dos Dados

A análise descritiva objetiva identificar os principais países e respectivos continentes que mais contribuíram em respostas ao DP. Descreve também as questões em que houve maior concordância, discordância ou indiferença por parte dos constituintes e àquelas que apresentaram mais argumentos de consequências econômicas, identificando os grupos que mais contribuíram ao DP (contadores, indivíduos, preparadores/associações, reguladores e usuários da informação contábil).

A Tabela 9 abaixo apresenta a distribuição dos respondentes por país de origem.

Tabela 9: Distribuição dos respondentes por país de origem: Fase Discussion Paper

Países	Respondentes	
	Quantidade	%
Austrália	4	6,8
Bélgica	2	3,4
Canadá	3	5,1
Espanha	2	3,3
Finlândia	1	1,7
França	1	1,7
Hong Kong	1	1,7
Índia	1	1,7
Itália	1	1,7
Japão	3	5,1
Malásia	1	1,7
Noruega	1	1,7
Reino Unido	15	25,4
República Tcheca	1	1,7
Suíça	1	1,7
EUA	21	35,6
Total	59	100%

Fonte: Dados da pesquisa.

Pela análise da Tabela 9, constata-se que a maior parte dos constituintes advém dos EUA e do Reino Unido, os quais representam 61% da amostra. A maior participação dos EUA (35,6%) se encontra em consonância com o resultado de Carmo (2014) e é explicada pelo fato da norma ser emitida em conjunto (IASB e FASB) e provocar mais de cem alterações em procedimentos contábeis no âmbito estadunidense, além da existência de forte relação dos EUA com o IASB (BOTZEM, 2012).

A Tabela 10 a seguir apresenta o resultado dos constituintes da amostra dividido por continentes.

Tabela 10: Distribuição dos respondentes por continentes: Fase Discussion Paper

Continentes	Respondentes	
	Quantidade	%
América do Norte	24	40,7
Ásia	6	10,2
Europa	25	42,4
Oceania	4	6,7
Total	59	100%

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 10 demonstra que os continentes mais participativos na etapa do DP são a Europa e a América do Norte (influenciado pelos EUA) e são aqueles que historicamente possuem maior quantidade de membros no IASB, sendo que a partir de 2009 passaram a representar conjuntamente 50% da instituição (MARQUES *et al.*, 2013). Contudo, os dados levantados neste estudo apontam que a participação dos continentes europeu e norte-americano no quadro dos membros do IASB é de 60% em junho de 2010 e novembro de 2011 (anos de emissão do ED e do RED), reduzindo-se para 56,25% em maio de 2014, período de emissão da IFRS 15. Este resultado sugere que, apesar do *Board* desejar estabelecer uma distribuição equitativa entre continentes, ainda há uma ligeira predominância de membros advindos da Europa e América do Norte. A Tabela 11 demonstra a frequência dos grupos respondentes.

Tabela 11: Distribuição dos respondentes por Grupos: Fase Discussion Paper

Grupos	Respondentes	
	Quantidade	%
Contadores (incluindo firmas contábeis e associações profissionais de contabilidade)	14	23,7
Indivíduos (incluindo acadêmicos)	6	10,2
Preparadores e associações de firmas	30	50,8
Reguladores/Normalizadores (incluindo agências governamentais e normalizadores privados)	7	11,9
Usuários das demonstrações financeiras	2	3,4
Total	59	100%

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 11 evidencia que o grupo mais representativo de respostas na norma de receitas é o de preparadores, incluindo suas associações (mais de 50% da amostra) em consonância com os estudos de Sutton (1984), Ann Jorissen, Lybaert e Poel (2006), Ann Jorissen *et al.* (2012), Giner e Arce (2012), Dobler e Knospe (2013) e Carmo (2014), seguido pelo grupo de contadores.

As associações de empresas também estão presentes no grupo dos preparadores. Segundo Lindahl (1987) tais associações apresentam grandes incentivos para agirem em

grupo, caso haja concordância em suas posições coletivamente. Pequenos grupos com ideias e objetivos comuns são mais fáceis de compartilharem custos e possuem reduzidos custos de monitoramento e organização.

A frequência do setor de telecomunicações e construção se encontra demonstrada abaixo.

Tabela 12: Frequência do setor de telecomunicações e de construção: Fase Discussion Paper

Setor	Respondentes	
	Num. Absoluto	Freq. Relativa
0 (não pertence a tais setores)	42	71,2
1(pertence)	17	28,8
Total	59	100%

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 12 demonstra que 17 (dezessete) constituintes pertencem ao setor de construção e telecomunicações, os quais quando comparados ao total do grupo de preparadores representam 56,7% deste grupo.

Logo, existe uma grande participação de firmas de construção e telecomunicações no total de cartas enviadas por preparadores.

Quanto ao financiamento os resultados se encontram abaixo:

Tabela 13: Financiamento ao IASB: Fase Discussion Paper

Grau de Financiamento	Respondentes	
	Num. Absoluto	Freq. Relativa
0	50	84,8
1	6	10,1
3	3	5,1
Total	59	100%

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 13 demonstra que a maior parte dos constituintes não financiou o IASB, sendo que três constituintes financiaram em mais de £200.000: Ernst & Young, Accounting Standards Board's UK e Deloitte Touche Tohmatsu.

O resultado das questões com maior concordância/discordância ou não posicionamento, assim como as questões com maior quantidade de argumentos de consequências econômicas, encontra-se evidenciado na Tabela 14 abaixo:

Tabela 14: Distribuição das Questões por Posição e Quantidade de argumentos de consequências econômicas: Fase Discussion Paper

Painel A: Questões/ Categorias	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10a	Q10b	Q10c	Q10d	Q11a	Q11b	Q12	Q13
0 (discorda)	20	2	6	24	10	20	10	30	6	4	18	10	15	14	7	22	14
1 (concorda)	25	44	26	12	23	19	27	13	32	42	24	23	26	24	19	27	29
2 (indiferente)	14	13	27	23	26	20	22	16	21	13	17	26	18	21	33	10	16
Painel B: Questões/ Argumentos CE	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10a	Q10b	Q10c	Q10d	Q11a	Q11b	Q12	Q13
	14	8	2	15	5	1	3	16	5	3	4	4	0	3	3	8	5

Legenda: Questão 1 (Q1) se deve existir um único princípio para reconhecimento de receitas a partir de mudanças nos ativos ou passivos contratuais; Questão 2 (Q2) se existe algum contrato para o qual o princípio proposto poderia não oferecer informação útil para decisão; Questão 3 (Q3) se a definição de contrato é adequada; Questão 4(Q4) se a definição de OD poderia ajudar a entidade a identificar os componentes de entrega de um contrato; Questão 5(Q5) se a entidade deveria separar as OD's em um contrato quando da transferência de ativos prometidos ao cliente; Questão 6(Q6) Se a obrigação de uma entidade em aceitar um bem devolvido e reembolsar o pagamento do cliente é uma OD; Questão 7 (Q7) Se os incentivos de venda originam OD's; Questão 8 (Q8) se uma entidade transfere um ativo a um cliente, satisfazendo a OD, quando o cliente controla o bem prometido ou recebe o serviço; Questão 9 (Q9) se existem contratos para os quais o reconhecimento de receita, baseados na satisfação da OD, poderia não fornecer informação útil para decisão; Questão 10a (Q10a) se a OD deveria ser mensurada inicialmente ao preço de transação; Questão 10b (Q10b) se a OD deveria ser onerosa e remensurada ao custo esperado, se este custo exceder o valor contábil da OD; Questão 10c (Q10c) se existem OD's para as quais a abordagem de mensuração proposta poderia não oferecer informação útil para decisão; Questão 10d (Q10d) se algumas OD's deveriam estar sujeitas a outra abordagem de mensuração; Questão 11a (Q11a) se o montante que uma entidade cobra ao cliente para recuperar os custos de obtenção do contrato deve ser incluído na mensuração inicial da OD; Questão 11b (Q11b) solicita casos nos quais o reconhecimento como despesa dos custos de origem do contrato não oferece informação útil para decisão; Questão 12 (Q12) se o preço da transação deve ser alocado às OD's individuais com base nos preços individuais de venda e, questão 13 (Q13) se uma entidade deve estimar o preço de venda individual do bem ou serviço quando não os vende separadamente.

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 14 acima demonstra que a questão com maior discordância pelos constituintes é a questão 8, que trata o conceito de controle como critério essencial para a satisfação da OD e consequente reconhecimento de receitas. Aproximadamente 69,7% dos constituintes respondentes discordaram do conceito de controle estabelecido pelos *Boards* no DP, que era relacionado à transferência da posse física do bem, sendo este conceito rígido que impedia o uso do POC, método costumeiramente usado no setor de construção (BIONDI *et al.*, 2014).

Consequentemente esta questão apresenta uma maior quantidade de argumentos de consequências econômicas, seguida pela questão 4, que discute o conceito de OD, cujo percentual de discordância por parte dos constituintes respondentes é 66,7%. A questão 1

também apresenta vários argumentos com consequências econômicas por ser conflituosa quanto a necessidade de uma nova norma de receitas, sendo que 44% dos respondentes discordaram desta proposta e 56% concordaram com a necessidade de um novo normativo sobre receitas.

Este resultado está de acordo com Zeff (1978), Sutton (1984) e Scott (2012) que afirmam ser comum que os constituintes argumentem em termo de consequências econômicas esperadas advindas de uma alteração ou inserção de normas contábeis. Logo, em questões onde existe uma maior quantidade de desacordo é possível esperar vários argumentos de consequências econômicas. Para Sutton (1984) este tipo de argumento é mais provável de convencer os normatizadores, pois os argumentos conceituais são facilmente refutados caso estes aleguem que o normativo proposto se encontra na égide de suas estruturas conceituais, enquanto que, os argumentos com consequências econômicas se encontram fora de suas competências e autoridade, tendo por isto maior probabilidade de aceitação.

A questão de maior consenso entre os respondentes e os *Boards* é a de número 2. Mais de 95,6% dos constituintes respondentes identificaram contratos para os quais o modelo pode não ser útil, sendo os de construção de longo prazo, telecomunicações, seguros, instrumentos financeiros e contratos de *lease* os mais citados. Os três últimos foram excluídos da norma de reconhecimento de receitas.

Outra questão com grande concordância é a 10(a), que trata da mensuração da OD a preço de transação original. A maior parte dos constituintes respondentes (91,3%) prefere mensurar a OD ao valor de entrada e não a valor justo, conforme discutido inicialmente pelos *Boards* no DP. Logo, esta questão apresenta poucos argumentos de consequências econômicas.

A questão que apresenta um maior grau de indiferença é a 11(b) que solicita a descrição de casos em que os custos iniciais do contrato reconhecidos como despesas não fornecem informação útil, possivelmente porque os constituintes estão mais preocupados em descrever critérios para reconhecimento das receitas e não casos de apropriação de despesas. A seção seguinte analisa de forma qualitativa tais questões, evidenciando os principais argumentos e quais destes foram bem sucedidos no exercício do *lobbying*.

4.1.2 Análise Qualitativa dos Dados

Esta seção é apresentada por categorias de análise, definidas com base nas questões solicitadas pelos *Boards* na fase do DP. As categorias são: a) necessidade em se formular uma

nova norma de reconhecimento de receitas, b) momento subjacente ao reconhecimento de receitas, c) conceito de controle atrelado à posse física do bem e o abandono da abordagem de riscos e recompensas e, d) conceito e mensuração da OD. Para cada categoria, apresentam-se os argumentos dos constituintes como resposta ao DP e a posição dos *Boards* no ED, identificando os argumentos que tiveram sucesso e àqueles com não sucesso.

4.1.2.1 *Necessidade de uma nova norma de Receitas*

Em relação à primeira categoria – necessidade em se formular uma nova norma de reconhecimento de receitas – não houve consenso por parte dos constituintes (44% discordaram), principalmente entre aqueles advindos da indústria de construção, tais como Peter Kiewit Sons’ (2009). Esta firma acredita que as prerrogativas do IASB, por meio da IAS 11, e da *Statements of Position* (SOP) 81-1 emitida pelo *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) são uma representação fidedigna dos resultados deste setor, sendo estes normativos bem compreendidos e aceitos pelos usuários das demonstrações contábeis, sugerindo que estes permaneçam em vigor. A firma comenta ainda que mesmo se a gestão migrar para o modelo proposto, a lei tributária nos EUA provavelmente continuará a exigir o uso da SOP 81-1, o que significa manter duas estruturas paralelas que exigem um significativo esforço de gestão.

A inconsistência entre diferentes setores no reconhecimento de receitas tratada pelo IASB como uma das razões para uma nova norma unificada é vista como natural e necessária por alguns constituintes, como a firma de construção Dee Brown (2009, p.2) que afirma: “A inconsistência relacionada às normas contábeis de reconhecimento de receitas para diferentes setores é necessária devido à ampla diversidade entre eles e a forma pela qual geram suas receitas”.

Uma empresa advinda do setor de tecnologia chega a ser irônica em seu comentário afirmando que o FASB está fazendo novamente; criando mais confusão e esquecendo as razões pelas quais foram desenvolvidas as orientações de receitas, afirmando que o FASB deveria estar preocupado em aperfeiçoar os vários níveis de *GAAP* e questiona: “Quem está pagando ao FASB por esta mudança? Claramente deve ser alguém que veio com esta proposta. Apenas representa mais lixo e confusão para o então chamado Conselho de Normas Contábeis” (INGRES, 2009,p.1).

Em contrapartida, o Centre for Financial Market Integrity, que demonstra a visão dos usuários da informação contábil, mostra-se contra o escopo limitado da proposta, preferindo

que a norma contemplasse todos os contratos como *lease* e contratos de seguros, afirmando que:

O escopo limitado cria uma probabilidade significativa de existir inconsistência conceitual entre as transações cobertas pela nova norma e aquelas excluídas do escopo. Por excluir contratos complexos com resultados altamente variáveis, o DP falha em resolver a inconsistência na literatura (Centre for Financial Market Integrity, 2009, p.5).

Esta visão dicotômica entre preparadores e usuários encontra consonância com o estudo de Saemann (1999) que afirma existir diferenças significativas entre as visões dos usuários e dos preparadores (e seus representantes), quando do exercício de *lobbying*. Saemann (1999) constatou que os usuários se posicionam de forma favorável às normas que aumentem a uniformidade e evidenciação das informações contábeis, sendo os preparadores mais prováveis de se oporem às normas que aumentem a uniformidade, a evidenciação das informações e a volatilidade do resultado da firma.

No caso da IFRS 15, muitos preparadores afirmaram que teriam que enfrentar acréscimos de custos com o novo modelo proposto, especificamente relacionado ao rastreamento das OD's, enquanto que o usuário parece preferir um normativo único que reduza seus custos de interpretação com diferentes modelos de receitas para fins de avaliação de firmas.

O argumento da Association of British Insurers (ABI), representante da visão do usuário, encontra-se em consonância com esta perspectiva ao afirmar que existirá uma alteração significativa para investidores e firmas norte-americanas em função das diversas normas específicas para indústrias, as quais não são melhores do que uma abordagem baseada em princípios. “Todavia, uma abordagem inteiramente baseada em princípios fará com que seja particularmente importante que os principais pressupostos sejam claramente evidenciados na contabilidade” (ASSOCIATION OF BRITISH INSURERS, 2009,p.1).

Accounting Standards Board afirma que muitos canadenses acreditam que há menos problemas com as IFRS existentes do que os que poderiam resultar a partir da adoção do modelo proposto. E complementa: “a implementação do modelo proposto poderia exigir esforço significativo e recursos que são improváveis de melhorar a qualidade da informação da receita” (ACCOUNTING STANDARDS BOARD, 2009,p.3).

As empresas de telecomunicações foram as que mais se destacaram em evidenciar os custos subjacentes necessários para o cumprimento da norma. A Bt Group afirma ter

preocupações significantes quanto à praticidade, complexidade e custos prováveis associados com o modelo proposto no DP.

Nós temos uma base de milhões de clientes, para quem nós oferecemos uma variedade significativa de diferentes produtos e serviços a tarifas múltiplas e preços para uma grande quantidade de países. Isto resulta em um número substancial de diferentes combinações de contratos com clientes. Ter que calcular (mesmo que sob uma base líquida) um ativo e passivo individualmente para cada um destes contratos poderia exigir mudanças significativas em nosso sistema de TI, tanto no processo de negócios, faturamento e gestão de contrato, quanto na perspectiva de relatório financeiro (BT GROUP, 2009,p.3).

Os *Boards*, todavia seguiram com o objetivo de estabelecer uma norma abrangente de receitas, justificando que existem diferenças entre os *US GAAP's* e *IFRS*, pois o primeiro possui numerosos requisitos para setores e transações particulares que podem resultar em diferentes contabilizações para transações economicamente similares, enquanto que no âmbito das *IFRS*, a *IAS 18* e a *IAS 11* podem ser difíceis de aplicar em transações mais complexas, como arranjos com múltiplos elementos (*IASB*, 2010). Para a teoria da regulação, em ambientes regulados é comum o excesso de normatizações, ocasionando uma superprodução de normas, isto porque os normatizadores não têm como identificar relações de custos e benefícios advindos da norma proposta.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao DP e do posicionamento dos *Boards* no ED, é possível considerar para a primeira categoria: necessidade em se formular uma nova norma de reconhecimento de receitas:

SUCESSO: Para os constituintes que desejam uma norma unificada de reconhecimento de receitas, embora haja exclusões no escopo como *lease*, contratos de seguros e instrumentos financeiros. Esta preferência se encontra relacionada mais fortemente à visão dos usuários da informação contábil;

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que não desejavam uma nova norma de receitas, estando adaptados às estruturas normativas existentes as quais, em suas visões, refletiam adequadamente a realidade econômica subjacente. Esta visão é mais fortemente relacionada aos preparadores (e associações) que afirmam que o custo do novo normativo será maior do que o benefício informacional gerado.

4.1.2.2 Momento para Reconhecimento de Receita

A segunda categoria discute o momento subjacente ao reconhecimento da receita. Inicialmente (fase DP) os *Boards* defenderam que a receita deveria ser reconhecida sob a base do aumento da posição líquida da entidade no contrato com o cliente (*IASB*, 2008). Alguns

constituintes, como Investment and Life Assurance Group (2009), afirmaram que o foco sob a posição líquida do contrato não era necessário para o reconhecimento de receita, podendo levar a interpretação enganosa, defendendo o seu reconhecimento somente quando existirem reduções nas OD's. Para respaldar seu posicionamento, Investment and Life Assurance Group, apresenta um exemplo de como o modelo proposto baseado na posição líquida do contrato pode ser confuso e enganoso.

O exemplo apresentado é: uma companhia celebra um contrato com um cliente para fornecer serviços uniformemente por um período de três anos. O montante que o cliente concorda em pagar é estabelecido no contrato e é devido em prestações. Se o preço do contrato total é de \$1.000, o seguinte padrão de pagamentos poderia ser concordado: nada pago antecipadamente, \$100 pagos no final do primeiro ano, \$ 400 pagos no final do segundo ano e \$500 pagos no final do terceiro ano. A posição do contrato líquida poderia aparecer como segue:

Quadro 11: Padrão de reconhecimento de receitas pelo modelo inicial dos Boards

Final	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Direitos	1.000	900	500	-
Obrigação de Desempenho	(1.000)	(667)	(333)	-
Contrato líquido Ativo/Passivo	-	233	167	
Caixa acumulado	-	100	500	1000

Fonte: Investment & Life Assurance Group Limited (2009).

Neste exemplo, a firma deveria aparentemente reconhecer receita de \$ 333 (trezentos e trinta e três dólares) por ano ao satisfazer e reduzir as OD's. Todavia, com base no Quadro 11 o ativo do contrato líquido aumenta no primeiro ano, mas não no segundo e nem no terceiro, o que poderia implicar que nenhuma receita deveria ser reconhecida nestes anos, caso o critério seguisse o aumento da posição líquida do contrato (INVESTMENT & LIFE ASSURANCE GROUP LIMITED, 2009).

Os *Boards* na fase do ED retiraram a expressão “posição líquida do contrato” afirmando que a receita deverá ser reconhecida quando a OD for satisfeita, ou seja, por meio da redução deste passivo. A Deloitte Touche Tohmatsu (2009) nota que o verbo “satisfazer” é potencialmente ambíguo e deveria ser evitado. Exemplificando, em um contrato de pintura de uma sala, o pintor satisfaz a obrigação com o passar do tempo, quando a pintura é aplicada, ou no final do período quando a pintura da sala é concluída. Logo, propõe que a norma se refira a bens e serviços e não à OD's.

Alguns constituintes preferem reconhecer receitas com base nas atividades, isto é, quando a entidade progride em direção ao cumprimento da OD. Este posicionamento foi defendido por alguns constituintes, tais como: European Financial Reporting Advisory Group – EFRAG (2009); Nokia (2009); BT (2009); Deloitte Touche Tohmatsu (2009) e Mazars (2009).

Para o EFRAG (2009) “a receita seria a medida de atividades realizadas para cumprir contratos com clientes”(EFRAG, 2009,p.5). Este ponto de vista é defendido em função da possibilidade das firmas postergarem receitas, principalmente em contratos de construção e de serviços, quando não há o envolvimento de transferência contínua do ativo ao cliente, reduzindo a utilidade da informação de receita. Neste sentido, defende-se que uma firma que tem progredido em direção à satisfação da OD está melhor do que uma que não iniciou o processo de execução, devendo este fato estar refletido nas demonstrações contábeis (EFRAG, 2009).

A Nokia (2009) corrobora a perspectiva de atividades, afirmando que o reconhecimento de receitas que reflete as atividades fornece uma representação mais fiel das transações econômicas subjacentes, permitindo aos usuários discernir as implicações destas transações sobre o desempenho futuro (NOKIA, 2009). Segundo a firma, duas atividades são geradoras de receitas: a celebração do contrato com o cliente e o cumprimento das OD’s contratuais. Desta forma, o contrato deve possuir um papel importante no reconhecimento de receitas, por fornecer uma descoberta de preços para os bens e serviços da firma. “A assinatura do contrato transmite tanto o valor de confirmação dos esforços da gestão para ganhar o contrato quanto o valor preditivo relacionado aos benefícios futuros que surgem com o contrato”(NOKIA, 2009,p.6). Assim, uma firma com estoques de bens acabados poderia reconhecer receita relacionada a tais bens quando o contrato com o cliente for celebrado, embora provavelmente não reconheça o valor integral do contrato em função das OD’s não satisfeitas relacionadas à distribuição e transporte destes bens.

Todavia, sobre a norma existente, o contrato poderia não estar refletido nas demonstrações contábeis da firma mesmo que esta já possuísse a quantidade contratada de bens em seus estoques de produtos acabados e fosse esperado que os custos de entrega fossem mínimos, isto é, os custos esperados do desempenho remanescente fossem mínimos (NOKIA, 2009,p.6).

Isto porque a visão de mensurar a OD ao preço de saída foi abandonada pelos *Boards* no projeto de receitas. Inicialmente esta representava: “é o montante que uma entidade poderia ser exigida a pagar para transferir aquelas obrigações a uma terceira parte

independente na data das demonstrações contábeis” (IASB, 2008, p.59). Todavia, foi rejeitada porque possibilita o reconhecimento de receitas no início do contrato, quando o preço da transação (que afeta a mensuração dos direitos no início do contrato) ao conter valores de recuperação de custos e margens associadas com a obtenção do contrato excede a mensuração das OD's remanescentes.

Outra razão apresentada pelos *Boards* é a complexidade de mensuração para as OD's remanescentes, requerendo o uso de estimativas, que por serem complexas, resultam em uma mensuração de difícil verificação. Adicionalmente, se a firma subavalia ou superavalia a mensuração da OD, o erro poderia ser incluído em seu resultado no início do contrato, podendo ser difícil verificar se a receita reconhecida no início do contrato é resultado de um erro ou de um aumento na posição líquida do contrato (IASB, 2008).

A mesma visão apresentada pela Nokia é compartilhada pela University of Economics Prague (2009) quando afirma que o modelo do *fair value* permite a avaliação separada das atividades, antecedendo o início do contrato daquelas relacionadas à satisfação das OD's contratuais. O argumento lógico é que o modelo de negócios normal de uma firma em continuidade é liquidar suas obrigações por entregar os produtos e serviços de acordo com o contrato. Para negociar com um cliente, a firma tem que incorrer em alguns custos, como marketing, publicidade e taxas legais, assim, o valor pago pelo cliente geralmente contém encargos que recuperam estes custos e como a lógica econômica solicita o confronto de receitas e custos ao mesmo tempo, a receita derivada do esforço de venda é parte inerente do modelo de negócios de todas as entidades. “A constituição da receita já no início do contrato não pode ser vista como algo não usual” (UNIVERSITY OF ECONOMICS PRAGUE 2009, p.6), pois o reconhecimento da receita por parte da firma, no “dia 1”, reflete o desempenho pelos serviços de venda.

Para esta universidade, existe uma diferença econômica substancial entre uma empresa comercial, que vende bens padronizados iguais aos de seus concorrentes e um fabricante de máquinas especializadas (por exemplo, a produção de máquinas de escavação para a indústria de mineração). O sucesso de uma empresa comercial depende criticamente da atratividade da campanha de marketing e outras atividades destinadas a persuadir o cliente a comprar seus bens, portanto, os custos de marketing e outros incorridos no contrato com cliente são significantes. Em contrapartida, um fabricante de máquinas de escavação não precisa concentrar grandes recursos para ganhar clientes, pois é uma forma bastante única de negócios com menor concorrência. Caso a abordagem do preço de transação original seja

utilizada, a avaliação do desempenho relativo, baseada sobre a margem de lucro, é incomparável com o custo de contratar o cliente, não confrontando com a receita correspondente a partir dos esforços de venda; defasagens de tempo entre reconhecimento de receitas e despesas podem distorcer margens relativas (UNIVERSITY OF ECONOMICS PRAGUE, 2009).

Os *Boards* assim se posicionam: “Os *Boards* estão desconfortáveis com uma abordagem que permita uma entidade reconhecer a receita antes que seja transferido ao cliente qualquer um dos bens e serviços que são prometidos no contrato” (IASB, 2008, p.61). Este argumento não é considerado economicamente válido pela universidade, a qual afirma: “eu estou desconfortável com várias coisas, mas eu nunca me atrevo a discutir desta maneira, sem qualquer suporte lógico” (UNIVERSITY OF ECONOMICS PRAGUE, 2009, p.5).

Para testar seus argumentos, a University of Economics Prague realiza um experimento empírico com estudantes da disciplina “Introdução à contabilidade”, os quais já haviam cursado as disciplinas “Economia” e “Economia de Negócios”, mas não possuíam conhecimentos prévios acerca de normas de contabilidade, representando, portanto a visão do usuário comum. Perguntou-se: um fabricante procura um fornecedor para uma nova máquina, a) em 01 de novembro de 20X0, o fabricante envia a demanda a três fornecedores domésticos e um estrangeiro. Todos os fornecedores encaminham suas ofertas com termos técnicos, entrega e formas de pagamento, b) em 20 de novembro de 20X0, o fabricante escolhe o fornecedor estrangeiro para produzir e entregar a máquina, c) o contrato entre o produtor e o fornecedor para entregar a máquina é concluído em 25 de novembro de 20X0, d) o fornecedor inicia a produção da máquina em 01 de dezembro de 20X0, e) a máquina é finalizada em 20 de dezembro de 20X0, f) um representante do fabricante aceita a condição da máquina produzida após testes técnicos feitos pelo fornecedor no dia seguinte, g) a máquina é enviada em 28 de dezembro de 20X0, h) em 30 de dezembro de 20X0, o fornecedor envia um faturamento eletrônico para o fabricante, i) o fabricante recebe a entrega em 06 de janeiro de 20X1, j) em 31 de dezembro de 20X1, o fornecedor recebe o pagamento pela máquina. Aos estudantes foi questionado o momento em que a receita surge. Dos 152 (cento e cinquenta e dois) respondentes, 97 (noventa e sete) que representam 63,8% afirmaram que a receita surge no início do contrato, ou seja, em 25 de novembro de 20X0.

Porém, a maioria dos constituintes desta pesquisa tais como University of Idaho (2009), Telstra (2009), Cobham (2009), Hewlett-Packard (2009) e International Organization of Securities Commissions (2009), concorda em mensurar a OD ao preço de transação

original, afirmando que este critério é mais simples e lógico. Este foi o único critério defendido pelos *Boards* na fase do ED.

Aqueles constituintes que defendem um modelo de receitas baseado em atividades citam os contratos de construção como exemplo mais comum da sua operacionalização. A Nokia faz uma comparação de uma entidade A que não iniciou a execução de um contrato de longo prazo e que poderia ter um desempenho financeiro similar a uma entidade B que já executou 80% do contrato, implicando que a demonstração de resultado de B não fielmente representa o desempenho atual sobre os termos do contrato.

Property Council, representante do setor imobiliário australiano expõe (2009, p.6):

Nós discordamos com o comentário do IASB que atividades não são um direcionador para receitas. É amplamente aceito e compreendido em relação à contratos de desenvolvimento de imóveis de longo prazo que a receita seja relacionada a atividades desempenhadas e esforços despendidos durante o período do contrato. Estamos preocupados que esses contratos que se afastam dos princípios fundamentais da IAS 11 criem perfis de reconhecimento de receitas que não sejam o reflexo do desempenho do contrato.

O Bt Group (2009), por sua vez, afirma que o princípio fundamental de reconhecimento de receita deveria ser a medida do desempenho baseada sobre a atividade realizada para cumprir o contrato com o cliente, e assim como a Nokia cita os contratos de construção em que o ativo não é transferido ao cliente continuamente, e contratos de serviços, onde o serviço é entregue após o período de atividade pelo vendedor. Esta é a visão compartilhada também pela firma de contabilidade Mazars (2009), a qual defende o POC, por refletir a extensão das atividades desempenhadas no contrato e o desempenho durante o período. Complementa ainda afirmando que a IAS 11 e a IAS 18 não são contraditórias, pois a IAS 18 é uma forma prática de reconhecer receitas, porque para muitos bens não existe a necessidade de refletir o progresso da firma no cumprimento das obrigações, uma vez que estes são produzidos em períodos curtos e em grandes quantidades em uma base repetitiva.

A Deloitte Touche Tohmatsu (2009) defende a ideia de atividades, porém, de forma mais restritiva, afirmando que quando a atividade do contrato é específica para um cliente particular, como em contratos de construção elaborados sob o design do cliente, a receita deveria acompanhar as atividades que são executadas.

Michael F. Van Breda (2009) utiliza o conceito de receitas como produto da organização, afirmando que esta definição deveria preceder qualquer debate acerca de seu reconhecimento e mensuração. Este produto é criado sobre o tempo e os contadores o reconhecem em algum momento do tempo por uma questão de conveniência. Nesta

perspectiva, defende que receita é independente do cliente. Para Kam (1990) o método do POC, como representante de critério de receitas baseado em atividades, fundamenta-se no fato de que o resultado se acumula gradativamente, não sendo gerado no momento da transferência ao cliente, mensurando o desempenho já auferido pela firma até um determinado momento.

Por esta razão, alguns constituintes afirmaram que o modelo de receitas do DP não era adequado para contratos de construção, assemelhando-se ao método de conclusão do contrato. Apresentaram como argumentos de consequências econômicas a possibilidade da norma estimular as firmas a alterarem cláusulas contratuais, forçando uma transferência que não reflete a substância econômica subjacente da transação (WASHINGTON SOCIETY OF CPAS, 2009). Property Council (2009, p.6) afirma que o atraso no reconhecimento das receitas irá distorcer as decisões de investimentos em projetos de longo prazo, “podendo alterar a dinâmica da indústria imobiliária na Austrália e ser um impedimento para a implantação de grandes empreendimentos imobiliários de alta densidade, que neste momento são vitais para a economia australiana”.

Aviation Working Group defende que contratos de construção envolvendo produção de aviões é uma prestação de serviços porque o cliente controla as especificações do contrato e tem habilidade de alterá-las, estabelecendo metas e testes de desempenho. Logo, por controlar a especificação e reter envolvimento contínuo durante a produção, é defendido que o cliente tem o controle efetivo do bem apesar da possibilidade do título legal ser apenas transferido quando da entrega final.

Independentemente de quando o título da propriedade for transferido, a satisfação da obrigação de desempenho medida através do nível de serviço oferecido, ou do alcance de metas, na ausência de tais indicadores confiável, o nível de custos incorridos para satisfazer a obrigação de desempenho, oferece evidência econômica da receita que foi ganha (AVIATION WORKING GROUP, 2009, p.5).

Complementa afirmando que neste tipo de contrato de construção o componente econômico substancial da OD geral é o fornecimento de serviços, sendo a entrega final do bem incidental a OD geral. Conclui, afirmando que os *Boards* têm colocado na fase do DP, ênfase indevida na transferência de bens, não oferecendo peso adequado para o desempenho de serviços no contrato de longo prazo, defendendo que tais receitas deveriam ser reconhecidas quando os serviços são executados, mesmo que o bem não tenha sido transferido. Em relação à proposta dos *Boards*, de que caso o contrato não permita a transferência contínua do controle, a receita deverá ser reconhecida apenas na entrega

Aviation Working Group apresenta como argumento de consequências econômicas que esta abordagem irá originar a engenharia de contratos para alcançar o nível de reconhecimento de receitas desejado. Portanto, para este constituinte os contratos de longo prazo envolvem transferência de serviços durante o termo do contrato, e assim, receita deveria ser reconhecida quando tais serviços são transferidos (AVIATION WORKING GROUP, 2009).

Diante destes argumentos gerados como respostas ao DP e do posicionamento dos *Boards* no ED, é possível considerar para a segunda categoria: momento subjacente ao reconhecimento de receitas:

SUCESSO: Para os constituintes que discordaram que a receita deveria se basear no aumento da posição líquida do contrato, assim como para os constituintes que preferem mensurar a receita pelo preço de transação original e aqueles que defendem receitas reconhecidas com o passar do tempo, quando há a transferência contínua do controle para o cliente.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que preferem um modelo de receitas baseado em atividades, defendendo a celebração do contrato como uma atividade que deveria gerar reconhecimento de receitas. Estes constituintes preferem a mensuração da obrigação de desempenho a valor justo, enquanto que os *Boards* optaram pelo preço de transação original.

4.1.2.3 *Conceito de Controle*

A terceira categoria debate o conceito de controle atrelado à posse física do bem e o abandono da abordagem de riscos e recompensas. Na etapa do DP, o reconhecimento de receitas a partir da satisfação da OD surge quando o cliente obtém controle do bem. “Tipicamente, isto ocorre quando o cliente toma a posse física do bem” (IASB, 2008, p. 45).

No DP, o reconhecimento de receitas baseado na transferência dos riscos e recompensas foi abandonado, embasado no argumento de que este critério exige que a firma julgue se a preponderância dos riscos e recompensas de um ativo tem sido transferido ao cliente (IASB, 2008). “O julgamento poderia variar de uma transação para outra e poderia resultar no reconhecimento de diferentes ativos e passivos para transações similares por parte de uma firma, mesmo que esta tenha direitos e obrigações idênticas advindas de tais transações” (IASB, 2008, p. 46).

Esta ênfase de controle relacionada à posse física do bem gerou reação por parte dos constituintes, tais como: European Federation of Accountants and Auditors for SMEs – EFAA (2009), American Institute of Certified Public Accountants – AICPA (2009),

Association of British Insurers (2009), Institute of Chartered Accountants of Scotland (2009), Pfizer (2009), Mind the Gaap (2009), CPA Australia, Institute of Chartered Accountants and the National Institute of Accountants (2009), Deloitte Touche Tohmatsu (2009), Ernst & Young (2009) e Mazars (2009). O principal ponto de discordância foi a eliminação da abordagem riscos e recompensas para avaliação de controle, argumentando-se contra o foco legalista estabelecido pelos *Boards*. A maior parte dos constituintes solicitaram indicadores para avaliar a transferência de controle.

A EFAA (2009), como representante das pequenas e médias empresas, afirma que o critério de controle como definido pelo DP está colocando uma maior ênfase na forma legal do que na substância econômica. Esta visão é compartilhada pelo AICPA (2009) que pede uma lista de indicadores que poderia ser usada na determinação da transferência de controle. Para a firma Pfizer (2009), a noção de controle não deveria ser completamente divorciada do conceito de riscos e recompensas. Afirma que pelo critério da “posse física” as entidades teriam que supor quando o cliente tem a posse física depois que os bens são expedidos.

Para o Institute of Chartered Accountants of Scotland (2009), a avaliação do controle deveria ser complementada por uma verificação de quando os riscos e recompensas têm sido transferidos ao cliente. Se tal verificação não for considerada, contratos poderiam ser escritos de forma a indicar que o controle legal foi passado ao cliente, quando de fato o fornecedor retém os riscos e recompensas do ativo prometido até uma data posterior, como em casos de consignação. E complementa: “isto irá oferecer às entidades uma ampla oportunidade de manipularem receitas por estruturarem contratos adequadamente” (INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SCOTLAND, 2009,p.5).

Neste sentido, o principal argumento de consequências econômicas apresentado na questão de controle (questão 8 do DP) é que o foco explanado inicialmente pelos *Boards* oferece muito escopo para se estruturar contratos, aumentando-se o risco do tratamento contábil se relacionar mais com a forma do que com a substância da transação, com os usuários precisando gastar mais tempo e esforço para estudar as cláusulas contratuais (ASSOCIATION OF BRITISH INSURERS, 2009). “Para os investidores, gostaríamos de enfatizar que o valor econômico em jogo está intimamente conectado ao conceito de riscos e recompensas” (ASSOCIATION OF BRITISH INSURERS, 2009, p.2).

A firma de contabilidade Mind the Gaap (2009) afirma que este modelo permite que as firmas enviem bens que os clientes não precisam apenas para reconhecer receitas ou que, um

número maior de contratos possa ser estruturado para transferir o controle legal dos bens imediatamente após a fabricação, mesmo que ainda não tenham sido enviados aos clientes.

Para o Institute of Chartered Accountants and the National Institute of Accountants (2009), o DP parece assumir que o controle e o recebimento do ativo são a mesma coisa, quando de fato o controle pode também ocorrer antes ou depois do recebimento do ativo, afirmando ainda que a definição baseada na posse física não é facilmente compreendida no contexto de serviços. Acredita que os riscos e recompensas deveriam ser incluídos para ajudar na determinação de se o cliente controla o ativo. Propõe um indicador de controle, sendo este a obrigação incondicional do cliente em pagar pelo bem ou serviço e admite outros indicadores.

Por sua vez, a Deloitte Touche Tohmatsu (2009) discorda que a norma de receitas deva ser baseada no conceito de controle. Isto porque no contexto das subsidiárias, o controle se relaciona com a fixação de políticas operacionais e financeiras, isto é, molda o que a gestão deve fazer. Logo, por analogia, caso o cliente especifique o *design* de um item a ser produzido e o vendedor é exigido a executar esta decisão, o cliente tem o controle do item. Portanto, para a firma, o foco no controle é perigoso, pois os preparadores podem erroneamente focar somente em decisões que podem ser feitas quando o trabalho está em progresso (decisões de gestão diária) ao invés de focar em importantes decisões que foram tomadas quando da celebração do contrato.

Ernst & Young (2009) solicita que os *Boards* apresentem uma definição de controle e o correlacione com o projeto de estrutura conceitual desenvolvido, pois neste projeto o termo controle está sendo removido da definição de ativo, que se foca em direitos ou acessos privilegiados aos recursos econômicos. Solicita ainda orientação em relação aos termos de pagamento, quando estes são indicativos de transferência de controle e quando não o são.

Atendendo às demandas dos constituintes, os *Boards* conceituaram controle como a habilidade de uma entidade em direcionar o uso e receber os benefícios advindos de bens ou serviços (IASB, 2010). Em relação aos indicadores solicitados para avaliar se o cliente obteve o controle dos bens e serviços, os *Boards* na fase do ED, assim os definiram (IASB, 2010):

(a) O cliente tem uma obrigação incondicional de pagar – se o cliente é obrigado a pagar pelo bem ou serviço é porque possui o controle deste. Uma obrigação de pagar é incondicional quando nada mais do que a passagem do tempo é exigida antes do pagamento ser devido;

- (b) O cliente possui o título legal – este título frequentemente indica que a parte tem a habilidade de direcionar o uso e de receber o benefício do bem. Tais benefícios incluem a habilidade de vender o bem, trocá-lo por outro ativo ou usá-lo como seguro ou liquidação de dívida. Logo, frequentemente a transferência do título legal coincide com a transferência de controle, embora em alguns casos, a posse da propriedade legal é um direito de proteção e pode não coincidir com a transferência de controle ao cliente;
- (c) O cliente possui a posse física – geralmente a posse física do bem dá ao cliente a habilidade de direcionar o uso do bem, em outros casos, a posse física não coincide com o controle dos bens, como em casos de consignação e arranjos de venda e recompra;
- (d) O *design* ou função do bem ou serviço é específico para o cliente – um bem ou serviço que é específico para o cliente é de pouco valor para a entidade porque falta um uso alternativo para tais bens e serviços. Quando uma firma não pode vender um ativo específico para outro cliente, é provável que exija do cliente a obtenção do controle do ativo e o pagamento para qualquer trabalho completado até a data.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao DP e posicionamento dos *Boards* no ED, é possível considerar para a terceira categoria de controle:

SUCESSO: Para os constituintes que discordaram do conceito de controle atrelado apenas à transferência física dos bens e que demandaram indicadores para validação da passagem do controle. Os *Boards* ampliaram a visão do controle e a posse física passou a ser um indicativo da existência do controle e não o único indicativo. Todavia, para Biondi *et al.* (2014) esta ampliação de controle aumentou a interpretação de quando o mesmo é considerado a ser transferido.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que preferem complementar ou substituir o critério do controle com a abordagem dos riscos e recompensas, assim como para aqueles que solicitaram aos *Boards* a distinção entre bens e serviços e a relação do conceito de controle com o projeto da Estrutura Conceitual.

4.1.2.4 Obrigação de Desempenho: Conceito e Mensuração

A quarta categoria discute o conceito e mensuração da OD. No DP, a OD é “uma promessa no contrato com o cliente para transferir um ativo (tal como bem ou serviço) ao mesmo” (IASB, 2008, p.11). Esta promessa pode ser explícita ou implícita. Tais OD’s devem ser contabilizadas separadamente caso os ativos prometidos sejam transferidos aos clientes em

diferentes momentos. Para os *Boards*: “o objetivo de separar as obrigações de desempenho é assegurar que a receita da entidade represente fielmente o padrão de transferência de ativos ao cliente durante a vida do contrato”(IASB, 2008, p.11).

O AICPA (2009) afirma que a definição de contrato estabelecida pelos *Boards* no DP (acordo entre duas ou mais partes que cria obrigações exigíveis) é focada na exigibilidade de obrigações legais e que as OD's incluem também promessas criadas construtivamente. Desta forma, pedem que os *Boards* reconciliem o conceito de exigibilidade legal com as obrigações construtivas que podem ou não serem legalmente exigíveis. O AICPA (2009) apresenta uma série de questões que são suscitadas quando da avaliação de se uma promessa gera OD, por exemplo: entregas opcionais que são contingentes a desempenhos futuros pela companhia ou ação pelo cliente são OD's, como em casos de atualizações quando e se disponíveis? Se uma entidade oferece ao cliente a habilidade de trocar um produto por outro similar, isto poderia representar uma OD? Poderia esta determinação mudar, se a troca é para um produto diferente?

Para a EFAA (2009), a separação de diferentes elementos no contrato adicionará complexidade significativa e desnecessária, preferindo mantê-la ao mínimo.

No setor de construção, Property Council of Austrália (2009) afirma que existem desafios na identificação das OD's, sendo o primeiro, a dificuldade de se determinar se o que está sendo oferecido é um bem ou um serviço. Exemplifica por meio de um construtor que é contratado para subdividir um terreno, afirmando que não é claro se este processo resulta em um serviço fornecido, em bens sendo entregues (vários lotes) ou a combinação de ambos. Afirma existirem muitas OD's sendo fornecidas e que isto pode variar significativamente dependendo da elaboração do contrato, mesmo que o serviço fornecido seja exatamente o mesmo. “Claramente, isto poderia resultar em diferentes interpretações pelos preparadores das demonstrações contábeis acerca da natureza das obrigações de desempenho” (PROPERTY COUNCIL OF AUSTRALIA, 2009, p.8). Desta forma, solicita orientação acerca da identificação da OD no setor de construção.

Na mesma linha, a empresa Dee Brown (2009) discorda do conceito e afirma que em um contrato de construção existem muitos fatores que podem influenciar não somente os tipos de OD's, mas também suas avaliações, tais como: preço básico do contrato, mudança de ordem, reivindicações, provisões de penalidades, cláusulas de incentivos e desempenho etc. Todas estas variáveis tornam impraticável rastrear as OD's do contrato, atribuindo-lhes preços e custos. Para Dee Brown (2009, p.3):

Muitas grandes construtoras já estão rastreando seus custos a nível mais amplo do que o da obrigação de desempenho e, portanto, teriam agora que agregar custos por obrigação de desempenho, agregar custos comuns atuais e então alocá-los a cada obrigação de desempenho em cada período de reporte, alocar os custos comuns futuros estimados para concluir as obrigações de desempenho remanescentes tendo que levar em consideração a projeção da satisfação da obrigação de desempenho, comparando o preço de transação alocado de cada obrigação de desempenho individual, e então reconhecendo qualquer perda sobre as obrigações de desempenho consideradas onerosas, reconhecendo receitas sobre obrigações de desempenhos que já tenham sido consideradas satisfeitas. Numa base contrato por contrato, esta seria uma tarefa árdua.

Portanto, para a firma, reconhecer receitas apenas quando ocorre à satisfação de algumas OD's criará uma quantidade enorme de rastreamento adicional.

A Kbr (2009), empresa do setor de construção, afirma que segregando as atividades dentro de várias OD's com diferentes margens de lucros significa operar o projeto como se fossem vários contratos, ao invés de um único. Por isto, acredita que o resultado pode não ser efetivo e não oferecer informação mais relevante para a tomada de decisão. Afirma (2009, p.3): “concluindo, este modelo, só adicionaria complexidade aumentando o risco de erro e o custo do negócio em geral”.

Nesta mesma perspectiva, a Peter Kiewit Sons' (2009), firma do setor de construção e engenharia, discorda em separar OD's, preferindo reconhecer receita com base no contrato como um todo. Acredita que as características econômicas semelhantes das obrigações devem ser fatores significantes em favor da agregação das mesmas e contabilização do contrato como um todo, pois os contratos e margens geralmente são precificados como um todo. “Contratados não vendem itens separadamente e não precificam contratos desta maneira; portanto, preços individuais não são considerados geralmente no setor de engenharia e construção”(PETER KIEWIT SONS', 2009, p. 4).

Afirma que esta separação poderá ser arbitrária, prejudicando a comparabilidade das informações, uma vez que as especificações e entregas do contrato são numerosas e nenhuma parte encontrará o mesmo conjunto de obrigações. Além do que, este reconhecimento de receitas baseado em separação das OD's exigirá um esforço significativo da gestão que servirá apenas para atender a norma contábil, considerando que esta não analisa o preço de transação separado como relevante, avaliando o contrato como um todo e não suas subpartes.

Os *Boards* também discutem se a devolução de um bem com reembolso ao cliente se caracteriza como OD (questão 6). A maior parte dos respondentes (51,2%) discorda desta questão, embora 48,8% concorde. Os *Boards* questionam se o ativo transferido deve ser desreconhecido mesmo havendo possibilidade de seu retorno. O AICPA sugere que a firma estime os bens esperados a serem retornados e postergue o reconhecimento de receita até que

o direito de retorno expire. “Se for recebido dinheiro por tais bens, um passivo deveria ser reconhecido pela entidade referente ao montante que seria reembolsado” (AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS, 2009, p. 6). Esta estimativa deveria ser atualizada se utilizando de todas as informações relevantes. Concomitantemente, quando a firma transfere o controle dos bens esperados a serem reembolsados ao cliente, faz-se necessário o desreconhecimento pelo custo de tais bens.

Por outro lado, o EFRAG (2009) defende que o direito de retorno é uma OD separada e que, se o controle do bem foi transferido ao cliente, uma OD foi satisfeita e a receita deveria ser reconhecida (mesmo existindo um direito de retorno). O direito de retorno relacionado deveria ser tratado como uma OD separada, caso o serviço inerente na opção seja transferido ao cliente em um diferente momento no tempo, do que o principal ativo do contrato.

Os *Boards*, no ED se posicionam sobre a questão afirmando que uma promessa da entidade de imediatamente aceitar, durante o período de retorno, o produto devolvido não deverá ser contabilizada como uma OD separada em adição a obrigação de fornecer o reembolso (IASB, 2010). Isto significa que a receita a ser reconhecida é referente aos bens que não são esperados a serem retornados e que um passivo de reembolso deve ser reconhecido (não uma OD). O ED também exige que um ativo seja reconhecido (contra a baixa do estoque) para refletir o direito da firma em recuperar produtos dos clientes quando da liquidação do passivo de reembolso. O passivo de reembolso deve ser atualizado para refletir mudanças nas circunstâncias, fazendo-se os ajustes correspondentes ao montante alocado às OD's já satisfeitas (IASB, 2010).

Foi questionado se incentivos de vendas (descontos sobre vendas futuras, pontos de fidelidade ao cliente e bens e serviços “grátis”) originam uma OD. Maior parte dos respondentes (73%) concorda com a questão. A Mazars (2009) concorda que tais incentivos sejam OD's, pois se relacionam a vendas ou serviços futuros. Ernst & Young (2009) afirma que descontos futuros representam uma OD, pois poderão ser resgatados em vendas futuras. Afirma ainda que se tais descontos são insignificantes ou não incrementais ao contrato, então terão pouco valor quando mensurados.

O Financial Executives International - FEI Canada (2009) afirma que reconhecer uma OD depende do tipo de incentivo de vendas fornecido. Em situações onde o cliente recebe um bem ou serviço “grátis” ou um desconto significativo e incremental aplicável às vendas futuras como parte do contrato atual, tais incentivos geram uma OD. Todavia, quando não são incrementais aos contratos comparáveis ao contrato atual ou significantes não deveriam originar uma OD. Para os *Boards*, no ED, se uma firma concede a opção de adquirir bens ou

serviços adicionais, a promessa origina uma OD separada somente se a opção oferece um direito material para o cliente que poderia não ser recebido sem a celebração do contrato, como descontos incrementais à uma gama de descontos. Quando a opção oferece um direito material o cliente paga adiantado para bens e serviços futuros e a firma reconhece receitas quando os transfere ou quando a opção expira (IASB, 2010).

Em relação à alocação do preço de venda individual para cada OD (questão 12) o DP afirma que a melhor evidência do preço a ser alocado é o preço de venda individual do bem ou serviço quando a firma os vende separadamente. Quando não há comercialização separada e o preço de venda não é observável, a firma terá que estimá-lo (IASB, 2008). Em relação a esta estimativa, os *Boards* não prescrevem qualquer método particular e apresentam dois métodos possíveis para utilização (mas não limitantes), sendo estes: a) abordagem do custo esperado somado à margem – a firma prevê seus custos e adiciona uma margem e, b) abordagem de avaliação do mercado ajustada – cotar o preço de concorrentes e ajustá-lo para refletir os custos e margens da firma.

A maior parte dos respondentes (55,1%) concorda com a questão, embora exista uma grande discordância (44,9%) e apresentações de argumentos com consequências econômicas. A Washington Society of CPAS (2009) afirma que o fato de os *Boards* não terem prescrito um método de cálculo nem um limite para o uso de estimativas, abre espaço para abuso, uma vez que, os preparadores poderiam usar a estimativa para manipularem receitas. A firma Ingres (2009) afirma que o uso de preços estimados criará mais questões e preocupações no reconhecimento das receitas, pois levará a maiores republicações. “Imagine você a dificuldade em auditar com números de gestão baseados em preços de vendas estimados?” (INGRES, 2009, p.1). Afirma ainda que este procedimento criará mais trabalho e complexidade e será uma razão para as firmas não abrirem o capital e questiona quem está fazendo *lobbying* para o FASB aprovar esta mudança.

A Telecom Itália (2009) afirma que a alocação do preço de venda individual proposta para cada OD não reflete a substância econômica no setor de telecomunicações e poderá levar o reconhecimento de receitas contingentes. Caso ofereça um celular grátis ou com um alto desconto, poderia haver, sob o modelo proposto, uma alocação do preço de transação para o celular. Desde que a firma recebe pouco ou nenhum dinheiro a partir da venda do celular, o reconhecimento de receitas poderia resultar em recebíveis relacionados. Tais direitos podem não ser exigíveis e o dinheiro esperado a ser recebido poderá ser contingente ao cumprimento, por parte da entidade, de ativos ainda não entregues, o que poderia levar ao reconhecimento de receitas com incerteza no recebimento de caixa. Neste sentido, afirma que neste setor o

negócio principal é a prestação de serviços e não a venda de equipamentos aos clientes. Logo, o equipamento representa apenas a ferramenta que permite o cliente acessar a rede e receber o serviço.

O DP estabelece que após o início do contrato, a mensuração da obrigação de desempenho não deve ser atualizada, a menos que seja considerada onerosa (IASB, 2008). É considerada onerosa quando o custo esperado da entidade para satisfazer a OD excede o seu montante contábil (IASB, 2008). Aproximadamente 43% dos respondentes analisados por esta pesquisa discordaram de remensurar a OD apenas quando considerada onerosa e de reconhecer uma obrigação onerosa ao nível individual.

A Kbr (2009) afirma que o DP implica que um aumento na margem estimada não se qualifica para a remensuração da OD quando o trabalho progride, fazendo com que este aumento seja divulgado apenas quando o projeto for concluído. Diz ser comum no setor de construção o aumento de lucros e margens estimadas devido às tendências de custos favoráveis. “Não divulgar estes aperfeiçoamentos até que o projeto seja concluído poderia resultar em demonstrações contábeis ínterims enganosas ou imprecisas, particularmente para projetos que se estendem por vários anos” (KBR, 2009, p. 3). Todavia, a remensuração deve ser feita quando a OD se torna onerosa.

A Peter Kiewit Sons’ (2009) afirma que a avaliação do teste oneroso deveria ser para o contrato como um todo. Em relação à remensuração, diz que o setor de engenharia e construção é muito volátil para efetuarla apenas quando esta for onerosa. Logo, acredita que a remensuração deverá ocorrer a cada data das demonstrações contábeis, a partir do uso de estimativas atuais do resultado do contrato ajustando tanto aumentos quanto reduções na lucratividade. Usar somente a margem inicial ignora o fato que ela também foi uma estimativa, que foi baseada no contrato como um todo e não em obrigações individuais e que tal estimativa pode ter sido feita há muitos anos atrás.

A London Society of Chartered Accountants (2009) discorda do teste oneroso ao nível individual, afirmando que uma provisão de contrato oneroso deveria ser reconhecida apenas quando o custo esperado para satisfazer a OD agregada exceda o valor contábil de tais obrigações. Complementa que aplicar um teste de contrato oneroso ao nível individual é inapropriado, porque pode exigir uma provisão a ser reconhecida no início para um contrato que é lucrativo no geral, meramente porque alguns de seus componentes apresentam perdas.

No ED, o conceito de OD é: “uma promessa exigida (se explícita ou implícita) no contrato com o cliente para transferir um bem ou serviço a ele” (IASB, 2010, p. 38). Constata-

se que a única mudança no conceito foi a inclusão da palavra exigida, possivelmente para compatibilizá-lo com o conceito de contrato.

Em relação ao critério necessário para separação das OD's houve uma alteração entre o DP e ED. No DP, a separação da OD estava restrita a condição de se o ativo era entregue em diferentes momentos no tempo, enquanto que o ED prediz que, caso a firma transfira mais do que um bem ou serviço, tais ativos serão contabilizados separadamente (como OD's) quando forem distintos. Um bem ou serviço é distinto quando: a) a entidade ou outra entidade vende um bem idêntico ou similar ou serviço separadamente ou, b) tem uma função distinta, quando apresenta utilidade individualmente ou em conjunto com outros ativos e, c) tem uma margem de lucro distinta, quando está sujeito a diferentes riscos e a firma pode separadamente identificar os recursos necessários para fornecer tais bens ou serviços (IASB, 2010).

O ED apresentou um exemplo de como seria a separação das OD's em um contrato de construção. No exemplo, o contrato estabelece serviços de *design*, aquisições de materiais e atividades de construção. O serviço de *design* é distinto porque serviços similares são vendidos separadamente pela entidade e por concorrentes. A aquisição de materiais e equipamentos é contabilizada em conjunto com o serviço de instalação. Na construção, várias tarefas são executadas (preparação do terreno, desenvolvimento do alicerce etc.). Algumas destas tarefas são entendidas como altamente inter-relacionadas exigindo da firma um serviço de gestão do contrato. Tal serviço não é distinto, pois serviços similares não são vendidos separadamente, pois a firma está realizando uma combinação única de tarefas. Apesar de possuir uma função distinta, não apresenta uma margem de lucro distinta, porque não está sujeito a diferentes riscos, uma vez que estes são inseparáveis dos riscos de tarefas relacionadas.

Porque o serviço de gestão de contrato não é distinto, a entidade combina este serviço às tarefas relacionadas com riscos inseparáveis. A entidade identifica riscos diferentes para a preparação e finalização do terreno. Portanto, a entidade contabiliza para estes serviços obrigações de desempenho separadas. As tarefas de construção remanescentes são contabilizadas como uma única OD (IASB, 2010, p. 58).

Logo, percebe-se que houve uma tentativa de acomodação para o setor de construção em relação à quantidade de separação de OD's necessárias em um contrato quando do estabelecimento do critério "bens ou serviços distintos". Quando estas forem compreendidas como altamente inter-relacionadas, não apresentando margens de lucros separadas, podem ser agregadas como obrigações de desempenho únicas.

Com relação ao critério definido para alocação do preço de venda não houve alteração entre o DP e o ED, isto é, os *Boards* continuaram a permitir estimativas de alocação sem prescrição de qualquer método preterido, apresentando dois métodos como sugestões de alocações, sendo estes o custo esperado somado à margem e a avaliação do mercado ajustada. Deste modo, não foi prescrito nenhum método de cálculo nem limite para o uso de estimativas, como desejavam alguns constituintes.

Quanto à remensuração da OD continuaram a existirem limitações acerca de possíveis atualizações, devendo-se qualquer mudança no preço da transação ser alocada sobre a mesma base do início do contrato. “Uma entidade não deverá realocar o preço de transação de forma a refletir mudanças nos preços de vendas individuais após o início do contrato” (IASB, 2010, p. 29). Todavia, a remensuração da OD deve ocorrer caso esta seja considerada onerosa, quando o valor presente dos custos de probabilidade ponderados que se relacionam diretamente com a satisfação da OD excede o montante do preço de transação alocado.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao DP e posicionamento dos *Boards* no ED, é possível considerar para a quarta categoria de obrigação de desempenho:

SUCESSO – Para os constituintes que solicitaram alinhamento na definição do contrato e da OD, por meio da inclusão do termo exigível e para aqueles que discordaram que a separação da OD deveria ser baseada unicamente em momentos diferentes de transferência, assim como aqueles que concordaram que os descontos geram OD's separadas somente quando são incrementais ao contrato celebrado com a firma.

NÃO SUCESSO – Para os constituintes que solicitaram uma prescrição de um método necessário para alocar o preço de venda para cada OD e para aqueles que preferem reconhecer receita com base no contrato como um todo, assim como para aqueles que discordaram em reconhecer a OD onerosa ao nível individual, preferindo o teste oneroso ao nível do contrato como um todo e para os que desejavam a remensuração para refletir mudanças no preço de transação original. Também para aqueles que concordaram ser a devolução do bem com reembolso uma OD.

4.1.2.5 Principais mudanças dos *Boards* entre DP para o ED

O Quadro 12 resume o posicionamento dos *Boards* no ED após as cartas comentários recebidas no DP.

Quadro 12: Resumo de Posicionamento entre o Discussion Paper e o Exposure Draft

Questão Debatida	DP	Questão com mais concordância ou discordância	Principais Argumentos	ED	Mudança de posição dos Boards
Necessidade de formulação de uma nova norma de receitas (Q1)	FASB possui mais de cem normas e as normas do IASB são inconsistentes e vagas, difíceis de serem aplicadas às transações com vários elementos.	Concordância 56%	Preparadores: Aumento de custo quando as normas atuais refletem a substância da transação. Usuários: Defendem a unificação das normas.	Igual ao DP	Não
Critério para Reconhecimento da Receita (Q2)	Baseado no aumento da posição líquida do contrato com o cliente.	Discordância com o modelo proposto, pois 95,6% afirmam existir contratos para o qual o princípio não é útil para decisão.	O aumento da posição líquida do contrato com o cliente pode levar a uma interpretação enganosa. Alguns respondentes defendem o modelo de atividades.	Baseado na satisfação da OD, desaparecendo a expressão “posição líquida do contrato”.	Sim, porém o modelo de atividades não prevaleceu.
Mensuração da Receita (Q10a)	Preço de Transação original	Concordância 91,3%	Defesa, de alguns respondentes, do preço de saída possibilitando que a receita seja reconhecida no início do contrato.	Preço de Transação original	Não
Conceito de Controle (Q8)	Relacionado à posse física do bem	Discordância 69,7%	Ênfase na forma legal dos contratos e não na substância econômica, solicitam indicadores.	Controle é a habilidade do cliente em direcionar o uso e receber o benefício. Indicadores são fornecidos.	Sim
Separação das OD's (Q4)	Quando bens ou serviços são transferidos aos clientes em diferentes momentos	Discordância 66,7%	A identificação das OD's faz com que as firmas operem o projeto como se fossem vários contratos, somando custo e complexidade de rastreamento.	Quando os bens ou serviços prometidos são distintos.	Sim
Separação das OD's com base no preço de venda individual (Q12)	Melhor evidência: preço de venda individual do ativo vendido separadamente, quando não observável se pode estimá-lo.	Concordância 55,1%	A estimativa para alocação do preço de transação a cada OD abre espaço para abuso de receitas e reconhecimento de receitas contingentes.	Melhor evidência: preço de venda individual do ativo vendido separadamente, quando não observável pode-se estimá-lo.	Não
Teste oneroso ao nível da OD individual (Q10b)	Caso a OD seja considerada onerosa deverá ser remensurada.	Concordância 57,1%	O teste deve ser realizado ao nível do contrato como um todo, que pode ser lucrativo, até tendo OD's onerosas.	Caso a OD seja considerada onerosa deverá ser remensurada.	Não

Fonte: Dados da Pesquisa.

O Quadro 12 indica que das sete questões mais debatidas no DP os *Boards* não alteraram seu posicionamento em quatro delas, sugerindo uma tentativa de manutenção da convicção inicial. Nestas questões houve mais concordância pelos respondentes do que discordância, não existindo forças contrárias à posição dos *Boards* os quais se mantiveram no mesmo *status quo*. Em três questões houve mudança de posicionamento por parte dos *Boards* influenciados pelos posicionamentos discordantes dos respondentes.

4.1.3 Análise Modelo Logit

O modelo Logit com todas as variáveis descritas na metodologia não foi possível de estimação em razão de problemas de multicolinearidade e singularidade. “A multicolinearidade ocorre quando qualquer variável independente é altamente correlacionada com um conjunto de outras variáveis independentes” (HAIR *et al.*, 2009, p. 151). Seu caso extremo se denomina singularidade, na qual uma variável independente é perfeitamente prevista por uma ou mais variáveis independentes (HAIR *et al.*, 2009). No caso do modelo definido por esta tese, este problema é nítido em algumas relações de variáveis, tais como país do constituinte e continente, o fato do constituinte ser dos EUA e de língua inglesa, mercado de capitais com o país de origem, dentre outras relações. Tais problemas expõem a redundância de variáveis e a necessidade de removê-las, uma vez que variáveis redundantes debilitam a análise. Portanto, Hair *et al.* (2009) sugerem que quando tais problemas ocorrem, o pesquisador deve omitir uma ou mais variáveis independentes envolvidas.

Para não incorrer em subjetividade na omissão de variáveis do modelo desta tese, recorre-se ao método *stepwise*. Este é um método que seleciona variáveis para o modelo de regressão, iniciando com a seleção do melhor preditor da variável dependente. Variáveis independentes adicionais são selecionadas em função de seu poder explicativo incremental e desde que seus coeficientes de correlação parcial sejam estatisticamente significantes. Por fim, variáveis independentes podem ser eliminadas se seu poder preditivo cair para um nível não significativo quando uma outra variável independente for acrescentada ao modelo (HAIR *et al.*, 2009). *Stepwise* foi estimado no *software* estatístico R, gerando a seguinte relação descrita abaixo como melhor modelo de ajuste da regressão.

$$\begin{aligned} SUCESSO_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 \text{Qualidade_infor}_{ij} + \beta_2 \text{Concordância}_{ij} \\ & + \beta_3 \text{TamanhoRelativoCoalizações}_j + \beta_4 \text{Mercado de Capitais}_j \\ & + \beta_5 \text{Lingua Inglesa}_j + \beta_6 \text{Continente}_j + \beta_7 \text{Contínuo}_j \\ & + \beta_l \text{QuestãoDummy} + \beta_k \text{GrupoDummy} + \varepsilon_{ij} \end{aligned}$$

Com base no modelo funcional descrito acima, considerado o mais parcimonioso para este estudo, têm-se os resultados dos coeficientes abaixo evidenciados.

Tabela 15: Estimação do Modelo LOGIT Discussion Paper

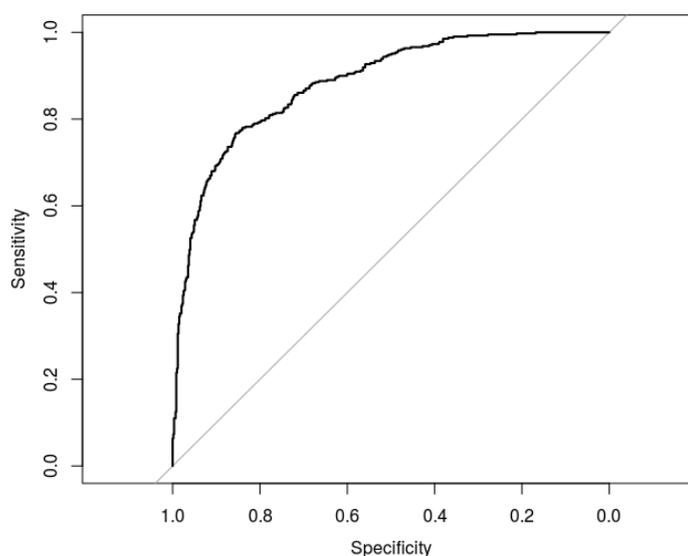
Variáveis	Modelo Stepwise (amostra com 1.003 observações)		
	Coefficiente	Z	P Value
Const	-1.523e-02	-0.023	0.98129
V1 (qualidade da informação)(1)	-9.314e-01	-3.129	0.00176 **
V2 (concordância) 1	1.668e+00	7.596	3.05e-14 ***
V2 (concordância) 2	-2.031e+00	-6.932	4.15e-12 ***
V3 TAMCOALIZACAO	9.257e-01	3.118	0.00182 **
V4 Mercado de Capitais	-5.463e-14	-1.767	0.07715.
V5 LINGINGLESA	5.004e-01	1.960	0.05003.
V6 Continente (Ásia)	-1.161e+00	-2.360	0.01829 *
V6 Continente (Europa)	-9.750e-01	-2.326	0.02004 *
V6 Continente (Oceania)	-4.372e-02	-0.083	0.93422
V7 Contínuo	4.111e-01	1.976	0.04812 *
DG2 – indivíduos	-6.218e-02	-0.167	0.86726
DG3 – preparadores	-4.759e-01	-1.766	0.07738.
DG4 - reguladores	-1.820e-01	-0.529	0.59706
PSEUDO R2		0.5336142	
Curva ROC		0.8836	

0***, 0,001**, 0,01*, 0,05\./, 0,1 \/\

Fonte: R, a partir dos dados da pesquisa.

Antes de analisar os dados da Tabela 15, testa-se a robustez do modelo de regressão logístico estimado. A qualidade do modelo de regressão, analisada por meio da curva Receiver Operating Characteristic (ROC) é de 0,8836 indicando que a discriminação do modelo é considerada excelente conforme Fávero *et al.* (2014). A Figura 2 abaixo apresenta a curva ROC gerada.

Figura 2: Curva ROC Discussion Paper



Fonte: Dados da pesquisa.

A curva ROC indica um excelente ajustamento do modelo de regressão. O Pseudo R2 alcançado é de 53%, indicando um modelo robusto. Para validar ainda mais o modelo se realiza o teste de multicolinearidade, obtendo-se os seguintes resultados descritos na Tabela 16. Testes adicionais foram feitos, como pontos de alavanca e distância de Cook, sendo o modelo bem especificado em tais testes de diagnósticos, conforme Apêndice B – Teste de Robustez dos Modelos de Regressão.

Tabela 16: Teste Fator de Inflação da Variância- Discussion Paper

	VIF
V1	1.098254
V2 (1)	1.279158
V2 (2)	1.191736
V3 TAMCOALIZACAO	1.308236
V4 Mercado de Capitais	2.567029
V5 LINGINGLESA	1.275694
V6 Fator continente	1.402977
V7Contínuo	1.206417
DG2	1.130313
DG3	1.574296
DG4	1.402387

Fonte: Dados da Pesquisa

O teste fator de inflação da variância (VIF) indica a inexistência de multicolinearidade entre as variáveis do modelo gerado por meio do *stepwise*. VIF acima de cinco é um valor preocupante, indicando uma maior relação linear entre as variáveis independentes e por consequência, problemas de multicolinearidade (CARMO, 2014). A análise dos testes adicionais demonstra que o modelo de regressão gerado pelo *stepwise* é adequado e robusto. Assim, as seguintes razões de chances foram geradas:

Tabela 17: Razões de Chances Discussion Paper

Variáveis	Probabilidade
Intercepto	0.9848819
Fator V1	0.3940183
V2 (1)	5.3010297
V2 (2)	0.1312344
V3 TAMCOALIZACAO	2.5235409
V4 Mercado de Capitais	1.0000000
V5 LINGINGLESA	1.6494079
V6 Fator (continente) Ásia	0.3130165
V6 Fator (continente) Europa	0.3771954
V6 Fator (continente) Oceania	0.9572223
V7 Contínuo	1.5085169
DG2	0.9397094
DG3	0.6213120
DG4	0.8335838

Fonte: Dados da pesquisa

Pela análise da Tabela 15 as variáveis que influenciam o sucesso de *lobbying* são a qualidade da informação transferida, o grau de concordância do constituinte, o tamanho da

coalização, o mercado de capitais, o fato do respondente ser de língua inglesa e de participar de todas as etapas do *due process (lobbying* contínuo) e o continente e grupo ao qual o constituinte pertence. Pela Tabela 17 àqueles que apresentam argumentos de consequências econômicas possuem aproximadamente 60,6% a menos de chance de obterem sucesso com os *Boards*, em relação aos que não apresentam estes argumentos, o que contraria as previsões de Zeff (1978), Sutton (1984) e Scott (2012) que afirmam ser este tipo de argumento o mais provável de influenciar os normatizadores.

Este resultado se encontra aderente ao estudo de Solomons (1978) o qual afirma não se pode exigir do normatizador, informar sobre o impacto econômico provável da norma proposta; uma vez que esta é elaborada para melhor representar os fatos da situação e não para promover um modo de comportamento ou objetivo econômico pré-selecionado. Logo, para Solomons (1978), a Contabilidade é cartográfica e o critério pelo qual as regras são para serem julgadas, não deve ser pelo efeito que elas podem ou não ter sobre o comportamento dos negócios, mas sim pela acurácia com a qual elas refletem os fatos da situação. Para ele, ponderar os argumentos de consequências econômicas compromete a existência de normatizadores. No caso de receitas, os constituintes que apresentaram este argumento tiveram um modo de influência negativo perante os *Boards*, na fase do DP para o ED.

Por outro lado, constituintes que concordaram com os *Boards* apresentam 5 vezes mais de chances de obterem sucesso em comparação com àqueles que discordaram, porque estão na mesma linha teórica defendida pelos normatizadores. Por sua vez, os indiferentes apresentam aproximadamente 86,9% a menos de chance de obterem sucesso com os normatizadores, em relação àqueles que discordaram. Logo, é mais provável obter sucesso discordando do que não se posicionando perante os *Boards*.

A coalização à qual o constituinte está vinculado influencia no sucesso de *lobbying*. Constituintes que se encontram do lado do grupo majoritário (aqueles que mais concordam do que discordam) possuem 2,5 vezes mais de chances de obterem sucesso com os *Boards*. O que significa que se um grupo majoritário compartilhar com as ideias inicialmente preconizadas pelos *Boards* estão os estimulando a manter o *status quo*, pois não havendo grupo de oposição majoritário, não há a tentativa de empurrar o normatizador para o outro lado pretendido (KLUVER, 2011). Nesta etapa, aproximadamente 66% dos constituintes se encontraram na mesma posição dos normatizadores contábeis, existindo maior concordância do que discordância, fazendo com que os *Boards* permanecessem em suas posições iniciais.

Constituintes de língua inglesa apresentam maior probabilidade (1,64 vezes a mais de chances) de influenciar os normatizadores contábeis em relação aos que não o são. Já os constituintes que participaram de todas as etapas do processo possuem uma maior razão de chances (1,5 vezes) de exercerem sucesso no *lobbying*.

Em relação ao continente, os constituintes que são originários da Ásia e da Europa apresentam respectivamente 68,7% e 62,3% a menos de obterem sucesso com os *Boards* quando comparados àqueles advindos da América do Norte. Portanto, aqueles constituintes advindos do continente norte-americano possuem maiores chances de influência junto aos *Boards*, quando comparados com o continente asiático e europeu. A América do Norte é representada principalmente pelos EUA e seu maior poder de probabilidade de sucesso junto aos *Boards* também foi encontrado por Carmo (2014) em questões de desacordo, onde o regulador mudou sua opinião original na proposição de norma de receitas. “Para os comentários feitos por preparadores com as matrizes de suas empresas localizadas nos EUA, os coeficientes indicam que estes têm 60% a mais de chances de serem acolhidos pelo regulador internacional” (CARMO, 2014, p.131). Os advindos da Oceania (4 constituintes da amostra) possuem aproximadamente 4,3% a menos de chance de obterem sucesso com os *Boards*, quando comparados aos da América do Norte.

Em relação aos grupos, os resultados indicam que o grupo de indivíduos, preparadores com as associações profissionais e reguladores/normatizadores possuem menos chances de influenciar os *Boards* do que o grupo dos usuários. Carmo (2014) ao analisar o modelo com seis questões de receitas encontra uma associação significativa entre as opiniões do regulador e as preferências manifestadas por empresas e grandes firmas de auditoria. Esta tese encontra que as opiniões dos usuários são mais prováveis de influenciar os normatizadores do que as empresas com suas associações.

Em geral, os resultados demonstram que os *Boards* na fase inicial do projeto da norma de receitas (DP para ED) mantêm significativamente suas posições originais, consideram negativamente argumentos de consequências econômicas e priorizam comentários enviados no mesmo lado de suas posições advindos dos EUA. Neste sentido, iniciam a proposta da norma de receita mais próximos da Teoria do Interesse Público, a qual afirma que a intervenção normativa decorre de assimetrias de informações e externalidades (AKERLOF, 1970; CAMPOS, 2009). Posner (1974) afirma que esta teoria parte da premissa de que os mercados são extremamente frágeis e operam ineficientemente. No caso das receitas se argumenta, que esta é um número crucial para os usuários das demonstrações contábeis na

avaliação do desempenho e prospectos da companhia (IASB, 2010), porém, existem lacunas nas IFRS existentes e há numerosos requisitos para indústrias particulares nos *US GAAP*, o que demanda aperfeiçoamentos. Logo, a fragilidade de diferentes interpretações de receitas (com possibilidade de manipulação), especificamente em arranjos com múltiplos elementos, justifica a proposição de intervenção dos *Boards*, os quais defendem e mantêm seus principais posicionamentos na fase do ED.

4.2 FASE ED PARA RED

4.2.1 Análise Descritiva dos Dados

A análise descritiva objetiva identificar as principais características dos constituintes, os países de origem e os continentes mais participativos na etapa do ED, assim como a participação dos setores de telecomunicações e de construção e a frequência de financiamentos enviados ao IASB. Questões com maior discordância, concordância e indiferença são levantadas, bem como as questões que apresentam maior quantidade de argumentos de consequências econômicas.

A Tabela 18 demonstra os países de origens dos respondentes no ED.

Tabela 18: Distribuição dos respondentes por país de origem: Fase Exposure Draft

Países	Respondentes	
	Quantidade	%
Alemanha	2	1,1
Austrália	3	1,7
Bélgica	1	0,5
Brasil	2	1,1
Canadá	8	4,3
China	1	0,5
Cingapura	1	0,5
Espanha	3	1,7
Finlândia	1	0,5
França	2	1,1
Hong Kong	2	1,1
Índia	1	0,5
Itália	2	1,1
Japão	6	3,2
Korea	3	1,7
Malásia	1	0,5
Noruega	1	0,5
Reino Unido	21	11,5
República Tcheca	1	0,5
Suíça	1	0,5
Turquia	1	0,5
EUA	121	65,4
Total	185	100%

Fonte: Dados da pesquisa

Pela análise da Tabela 18 é possível constatar uma predominância de constituintes advindos dos EUA, sendo o país dominante no envio de cartas comentários aos *Boards* na fase do ED. Isto ocorre em função da quantidade de normas que serão alteradas no âmbito norte-americano aliado à forte tradição histórica dos EUA na prática de *lobbying* contábil (ZEFF, 2012). Além disto, dado o foco do IASB para as informações contábeis direcionadas ao mercado de capitais (Botzem, 2012), é natural uma participação efetiva do país com maior mercado de capitais, segundo levantamento realizado pelo Banco Mundial (WORLD BANK, 2014).

A Tabela 19 demonstra a distribuição dos respondentes por continente:

Tabela 19: Distribuição dos respondentes por continentes: Fase Exposure Draft

Continentes	Respondentes	
	Quantidade	%
América do Norte	129	69,7
América do Sul	2	1,1
Ásia	15	8,1
Europa	36	19,5
Oceania	3	1,6
Total	185	100%

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 19 evidencia que na fase do ED houve uma maior participação da América do Norte, representada principalmente pelos EUA. Esta participação ultrapassou a quantidade de contribuições enviadas pelo continente Europeu, o que demonstra a preocupação dos EUA com o modelo de receita proposto, especificamente com a identificação e segregação das OD's.

A Tabela 20 demonstra a frequência dos grupos respondentes na fase do ED.

Tabela 20: Distribuição dos respondentes por Grupos: Fase Exposure Draft

Grupos	Respondentes	
	Quantidade	%
Contadores (incluindo firmas contábeis e associações profissionais de contabilidade)	29	15,7
Indivíduos (incluindo acadêmicos)	15	8,1
Preparadores e associações de firmas	108	58,4
Reguladores/Normatizadores (incluindo agências governamentais e normatizadores privados)	12	6,5
Usuários das demonstrações financeiras	21	11,3
Total	185	100%

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 20 demonstra que o grupo mais participativo na fase do ED é o dos preparadores, incluindo empresas e suas associações. Este resultado é convergente com a fase do DP e se encontra em consonância com os estudos de Sutton (1984), Ann Jorissen, Lybaert e Poel (2006), Ann Jorissen *et al* (2012), Giner e Arce (2012), Dobler e Knospe (2013) e

Carmo (2014). O segundo grupo mais participativo na fase do ED é o dos contadores. Dobler e Knospe (2013) afirmam que os contadores utilizam as cartas comentários para promover sua legitimidade e documentar *expertise*.

A Tabela 21 evidencia a quantidade de constituintes advindos do setor de construção e telecomunicações, setores mais influenciados pela norma de receita proposta.

Tabela 21: Frequência do setor de telecomunicações e de construção: Fase Exposure Draft

Setor	Respondentes	
	Num. Absoluto	Freq. Relativa
0 (não pertence à tais setores)	123	66,5
1(pertence)	62	33,5
Total	185	100%

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 21 apresenta a representatividade dos setores de construção e telecomunicações na fase do ED; das cento e oito (108) cartas comentários advindas do grupo dos preparadores, mais da metade (57,4%) são derivadas destes setores. Este achado é coerente com Lindahl (1987) que seguindo Olson (1965) afirma que a atividade de *lobbying* de grupos menores é mais intensa, esperando-se encontrá-lo de forma mais ativa em normas contábeis que afetem diretamente setores particulares do que em normas mais abrangentes. O financiamento feito ao IASB pelos constituintes respondentes se encontra demonstrado na Tabela 22 abaixo:

Tabela 22: Financiamento ao IASB: Fase Exposure Draft

Grau de Financiamento	Respondentes	
	Num. Absoluto	Freq. Relativa
0	171	92,4
1	9	4,9
2	2	1,1
3	3	1,6
Total	185	100%

Fonte: Dados da pesquisa

Pela Tabela 22 a maior parte dos constituintes (92,4%) não enviou contribuições financeiras ao IASB no ano de aprovação do RED. Os que contribuíram acima de £ 200.000 foram: Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young e Accounting Standards Board in UK. Estes resultados estão convergentes com a primeira etapa, sendo tais constituintes os principais doadores. A participação das grandes empresas de auditoria no financiamento do IASB é historicamente demonstrada por Larson e Kenny (2011), embora não identifiquem qualquer influência de um doador particular. Os constituintes que contribuíram acima de

£100.000 até £200.000 foram Securities and Exchange Board of India e o Comitê de Pronunciamentos Contábeis, órgão normatizador brasileiro.

A seguir, tem-se a Tabela 23 com as principais questões de concordância, discordância e indiferença, demonstrando a quantidade de argumentos de consequências econômicas por questão.

Tabela 23: Distribuição das Questões por Posição: Fase Exposure Draft

Painel A Questões/ Categorias	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q17
0 (discorda)	24	79	45	31	61	13	25	16	40	39	37	18	49	30	36	34	2
1 (concorda)	28	29	32	43	16	48	37	31	18	14	19	31	20	6	18	12	40
2(indiferente)	133	77	108	111	108	124	123	138	127	132	129	136	116	149	131	139	143
Painel B: Questões/ Argumentos CE	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q17
	14	69	21	48	45	18	19	6	16	37	26	6	34	8	18	7	0

Legenda: Questão 1 (Q1) se o princípio de interdependência de preços ajuda a determinar combinação, segmentação e modificação de contratos; Questão 2 (Q2) se as OD's devem ser identificadas e contabilizadas separadamente quando os bens ou serviços prometidos são diferentes; Questão 3 (Q3) se a orientação proposta é suficiente para determinar a transferência de controle ao cliente; Questão 4 (Q4) se a receita decorrente de montante variável deve ser reconhecida com base em preço de transação estimado; Questão 5 (Q5) se o risco de crédito do cliente deve afetar a receita de uma entidade; Questão 6(Q6) se o montante de consideração prometido deve ser ajustado para refletir o valor do dinheiro no tempo, caso o contrato inclua um componente de financiamento material; Questão 7 (Q7) se o preço de transação deve ser alocado para todas as OD's na proporção do preço de venda individual; Questão 8 (Q8) se os requisitos propostos para contabilização de custos de cumprimento do contrato são operacionais e suficientes; Questão 9 (Q9) se há concordância com os custos especificados para o propósito de reconhecer ativo ou passivo adicional; Questão 10 (Q10) se os requisitos de evidenciação propostos ajudarão os usuários a compreender o montante, momento e incerteza de receita e fluxo de caixa; Questão 11 (Q11) se uma entidade deve evidenciar o montante de suas OD's remanescentes e o momento esperado de sua satisfação para contratos com uma duração original maior do que um ano; Questão 12 (Q12) se a receita deve ser desagregada em categorias que melhor descrevem como o montante, momento e incerteza de receita e fluxo de caixa são afetados por fatores econômicos; Questão 13(Q13) se os requisitos propostos devem ser aplicados retrospectivamente e se existe um método de transição alternativo que preserve informações de receitas; Questão 14 (Q14) se a orientação de aplicação é suficiente para tornar as propostas operacionais; Questão 15 (Q15) se há concordância com as distinções e contabilizações propostas entre os tipos de garantias de produtos; Questão 16 (Q16) se o reconhecimento de receita deve depender de se a licença é exclusiva; questão 17 (Q17) se os princípios de reconhecimento e mensuração de receita devem ser aplicados na contabilização de ganhos ou perdas sobre a venda de alguns ativos não financeiros.

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 23 evidencia que a principal questão de discordância pelos constituintes foi a questão 2 seguida da questão 5. A questão 2 se refere à separação das obrigações de desempenho quando os bens ou serviços são distintos. Logo, constata-se que 73,1% dos respondentes discordaram desta questão, gerando reações e argumentos de consequências

econômicas contrárias à esta proposição. Este resultado se encontra convergente com Zeff (1978), Sutton (1984) e Scott (2012) que afirmam ser comum aos constituintes argumentarem em termo de consequências econômicas esperadas advindas de uma alteração ou inserção de normas contábeis principalmente em questões de desacordos onde a quantidade de argumentos é maior.

A questão 5, por sua vez, diz respeito a se o risco de crédito do cliente deve afetar o montante de receita a ser reconhecido por uma firma. Os *Boards* propõem que a receita seja reconhecida de forma líquida, deduzindo-se o risco de crédito do cliente. Os constituintes discordaram, em aproximadamente 79%, desta forma de reconhecer receitas, apresentando razões que justificam tal discordância. Tais razões são amparadas por argumentos de consequências econômicas, sendo esta questão a terceira que mais apresenta este tipo de argumento, após as questões 2 e 4.

A questão 4 trata da possibilidade de se reconhecer receita quando há preço de transação variável, desde que este possa ser razoavelmente estimado. Esta questão se mostrou conflituosa e não consensual por apresentar 42% dos constituintes discordando e 58% concordando, por isto, os respondentes apresentaram argumentos de consequências econômicas.

A principal questão de concordância é a de número 6. Esta questão versa se o montante prometido deve ser ajustado para refletir o valor do dinheiro no tempo quando existir um componente de financiamento material. Há uma convergência de concordância (aproximadamente 79%) pelos respondentes em relação a este procedimento contábil.

Já as questões 1, 8, 10, 12, 14, 15, 16 e 17 são indiferentes para a maioria dos constituintes (percentual de indiferença acima de 70%), as quais indagam se o princípio de interdependência de preços ajuda a determinar: combinação, segmentação e modificação de contratos (Q1); se os requisitos propostos dos custos de cumprimento dos contratos são operacionais e suficientes (Q8); se os requisitos de evidenciação irão ajudar aos usuários (Q10); se as receitas devem ser segregadas em categorias que descrevem como o montante, momento e sua incerteza são afetados por causas econômicas (Q12); se a orientação de aplicação proposta é operacional (Q14); se há concordância com as distinções e contabilizações propostas entre os tipos de garantias de produtos (Q15), se a licença exclusiva deve ser reconhecida ao longo do contrato (Q16) e se os ganhos ou perdas de ativos não financeiros devem seguir os princípios de receitas (Q17). Em razão desta indiferença por parte dos respondentes estas questões são excluídas da análise qualitativa.

4.2.2 Análise Qualitativa dos Dados

Esta seção é apresentada por categorias de análise, definidas com base nas questões solicitadas pelos *Boards* na fase do ED. Tais categorias são: a) critérios para o reconhecimento de receita, b) critérios para a mensuração de receita, c) reconhecimento de passivo oneroso, d) nível de evidenciação proposto, e) forma de transição para a IFRS 15. Para cada categoria, apresentam-se os argumentos dos constituintes como resposta ao ED e a posição dos *Boards* no RED, identificando os argumentos que tiveram sucesso e àqueles com não sucesso.

4.2.2.1 Critérios para o Reconhecimento de Receitas

A primeira categoria, item a, refere-se à proposta dos *Boards* em separar as OD's quando os bens e serviços são distintos, sendo esta categoria a que mais gerou reação pelos respondentes em todo o ED, pois aproximadamente 73% destes discordaram desta proposta. Esta reação adveio principalmente do setor de construção, incluindo um de seus principais usuários, os fiadores.

No ED, item 23, a entidade deverá separar as OD's quando os bens ou serviços forem distintos. Estes são considerados distintos quando: a) a entidade, ou outra entidade, vende um bem idêntico ou similar ou serviço separadamente, b) o bem ou serviço possui uma função distinta, isto é, tem utilidade individualmente ou em conjunto com outros bens e serviços que o cliente tem adquirido da entidade ou que são vendidos separadamente pela entidade ou por outra entidade, c) o bem ou serviço tem uma margem de lucro distinta, quando se sujeita a diferentes riscos e a entidade pode separadamente identificar os recursos necessários para oferecer este bem ou serviço (IASB, 2010).

A reação, principalmente do setor de construção, foi imediata. A Kaelin Construction (2010) afirma que a norma, na forma como se encontra trará um impacto significativo e indesejável no setor, não aperfeiçoando o relatório financeiro interno ou externo, implicando em uma quantidade considerável de mensuração subjetiva, adicionando sobrecarga de trabalho. Conclui (2010, p. 1): “Esta mudança irá também aumentar custos administrativos, de fornecimento do serviço e de software”.

Western Water Constructors chega a mensurar o acréscimo de custos decorrente desta nova proposta, concluindo (2010, p.1):

Nossa melhor aposta é que o custo de nossas demonstrações contábeis auditadas passará de US\$ 60.000 ao ano para US\$115.000 ao ano, não incluindo o tempo e os custos internos adicionais, em um momento que nossa indústria está enfrentando

uma possibilidade alarmante de quebra. Além disso, as demonstrações preparadas com estes custos adicionais não serão usadas por ninguém.

J. Fletcher Creamer & Son (2010) endossa que esta separação é preocupante, resultando em uma forma inferior de reconhecer receitas, por ser sujeita a subjetividade e manipulação. Afirma (2010, p.2) “Isto irá também criar uma divergência nos métodos de contabilidade gerencial e contabilidade financeira, criando assim mais trabalho para as equipes de contabilidade tipicamente sobrecarregadas”.

No mesmo sentido, Modern Roofing (2010) afirma que esta proposta de mudança irá levar a uma ampla gama de marcadores subjetivos para “quebrar” as OD’s dentro de cada contrato, tornando este critério ainda mais complicado nos contratos de construção, em função de mudanças de ordens que ocorrem em vários estágios do processo. Pontua (2010, p.2) “Demonstrações contábeis da indústria de construção poderão então conter resultados que diferem substancialmente de período a período, contrato a contrato e companhia a companhia”. Logo, se posiciona afirmando que esta proposta de norma somente servirá para confundir os usuários das demonstrações contábeis, aumentar os custos dos construtores e servir como um meio pelo qual as demonstrações contábeis podem ser manipuladas.

Argumento idêntico é exposto pela Aztec Constructors (2010), ao afirmar que um dos mais importantes usuários de seu setor são os fiadores, os quais não aceitarão as mudanças propostas e exigirão os dados exatamente com base na regra contábil anterior (baseada no método da percentagem completada), ignorando as orientações propostas.

As duas empresas supracitadas argumentam: “Um requisito para competir no ambiente econômico atual é ‘jogar com as mesmas regras’ e estas mudanças propostas poderiam eliminar alguns, permitindo ou mesmo encorajando certos concorrentes a tirar vantagem da falta de transparência na orientação” (AZTEC CONSTRUCTORS, 2010,p.2; MODERN ROOFING, 2010,p.2). Este argumento também é encontrado na Associated Builders and Contractors (2010), que também se preocupa com a reação dos fiadores, em função da subjetividade inerente a quebra das OD’s.

A subjetividade também preocupa Pennsylvania Institute of CPAs (2010), ao citar que os critérios arbitrários na definição das OD’s acarretarão em falta de comparabilidade. Afirma (2010, p.2): “O comitê está preocupado especialmente com o impacto sobre as construtoras, suas deficiências de sistemas e processos para lidar com a implementação desta norma” . Pede que os *Boards* retirem do escopo da norma os contratos de construção.

A Aztec Constructors (2010) afirma que não precisa de regulações adicionais e requisitos de conformidade que escondam sua realidade econômica.

Construction and Economy Research Institute of Korea (2010) cita que as construtoras poderão escolher receitas diferentes para uma mesma obrigação. Logo, as mesmas obrigações de um projeto podem gerar perdas ou ganhos “e isto poderia confundir os usuários da informação, no caso em que a volatilidade das demonstrações contábeis de uma firma aumenta radicalmente pelo reconhecimento de receita com base na finalização da obra” (CONSTRUCTION AND ECONOMY RESEARCH INSTITUTE OF KOREA, 2010, p.2). Complementa afirmando que o ED não considera de forma completa o ambiente de construção na Coreia.

Constata-se a preocupação das construtoras com a reação de um de seus principais usuários da informação contábil: os fiadores, tendo em vista sua necessidade de lastrear os créditos. “É simples, os fiadores conseguem o que querem e se estes não gostam da proposta nós temos um problema” (CONTRACTORS NORTHWEST, 2010, p.1). Dessa forma, para esta firma a norma proposta impactaria negativamente em seu relacionamento com os fiadores. Coerentemente, Brasfield and Gorrie, LLC (2010) afirma que o crédito ficará mais caro e mais difícil de obter porque o setor bancário e os fiadores estão preocupados com a subjetividade inerente a segregação das OD's. O crédito mais caro ocorre em decorrência do aumento da subjetividade e dos riscos, gerando uma reação no mercado de crédito.

Corbins Electric (2010) assegura que os custos serão acrescidos caso as construtoras tenham que “quebrar” seus contratos em várias OD's. Logo, o ED falha em oferecer informação útil para os usuários das demonstrações contábeis. “Por adicionar complicação às demonstrações contábeis, ao invés de simplificar o processo, estamos fazendo a nós mesmos um grande desserviço. Qual a credibilidade que nossas demonstrações contábeis internas terão perante aqueles que agora confiam nelas?” (CORBINS ELECTRIC, 2010, p.2). Além disto, existe a preocupação, por parte da firma, com a comparabilidade das informações contábeis. Caso cada executivo seja responsável em determinar as OD's, cada construtora irá fazer escolhas diferentes baseadas em julgamento.

Golden West Accounting Services (2010), firma de contabilidade especializada em clientes no setor de construção, questiona que se duas companhias com tipos de contratos similares contabilizam suas OD's diferentemente, atribuindo margens e bônus diferentes, como irá um auditor independente determinar se ambas têm demonstrações contábeis que são adequadamente apresentadas? Nesta perspectiva, haverá um aumento no risco de litígio,

mesmo se existir documentação e evidenciação adequadas dentro dos novos requisitos da norma de receitas. David Wilkins assim se manifesta (2010, p.1):

O auditor e a equipe de gestão terão diferentes opiniões sobre o que é a definição de obrigação de desempenho e como é definida a transferência contínua. O efeito sobre tributos e tributos diferidos será significativamente maior se a receita for definida de forma muito diferente para resultado contábil vs. tributário.

Constata-se, neste caso, uma preocupação com as consequências tributárias possíveis, caso os órgãos arrecadatórios não considerem este normativo para fins de apuração dos tributos.

Alguns comentários chegam a ser irônicos, como os de Albert Mixner quando diz (2010, p.1): “Eu não sei quem no FASB está sugerindo esses conceitos selvagens de contabilidade que não são baseados na realidade prática, mas você precisa demiti-los ou levá-los para o lado de fora e atirar neles”. Pede para deixar o POC como único critério para reconhecimento de receitas.

Michels Corporation (2010) afirma que a partir de uma perspectiva de gestão, o POC continuará a ser utilizado, uma vez que fornece a melhor informação, considerando o desempenho financeiro dos contratos e a melhor informação para tomada de decisão para os gestores e usuários dos relatórios financeiros.

Como resultado, o ED poderia resultar em um método de reconhecimento de receitas usado para propósito de gestão interna, outro diferente para relatório externo baseado no *GAAP* e possivelmente ainda outro para propósitos tributários dependendo da posição assumida pela Receita Federal. (MICHELS CORPORATION, 2010, p.2).

Segundo esta firma, estas diversas formas de apresentar a receita criarão confusão para ambos os usuários: internos e externos.

Harbison-Mahony-Higgins Builders corrobora afirmando (2010, p.1): “A orientação é excessivamente complexa, podendo levar a um inconsistente reconhecimento de receita, e criar confusão entre preparadores das demonstrações contábeis, usuários e auditores”. Review Committee of the Ordre des comptables agréés du Québec (2010) menciona que seus membros não concordam que a separação das OD's deve abranger todos os contratos, sugerindo reter o POC para os contratos de construção. Menciona (2010, p. 4) “Membros ressaltam que separar os componentes do contrato de construção que não foram negociados separadamente com o cliente poderia não refletir adequadamente a essência da transação”. Os membros concordam com este critério para outros contratos, exceto os de construção.

Os fiadores concordam com a preocupação exposta pelas construtoras e escreveram cartas aos *Boards* reforçando os argumentos de seus clientes. CNA Surety (2010) como firma concedente de crédito para o setor de construção solicita orientação baseada em regras mais objetivas para os preparadores das demonstrações contábeis, para resultar em informações comparáveis nas quais possam fundamentar suas decisões de crédito. Afirma estar preocupada com as consequências não pretendidas do ED. Solicita que os *Boards* isentem a indústria de construção da nova abordagem proposta. Expõe (2010, p.2):

Baseado no *exposure draft* subjetividade é substancialmente acrescida nas áreas de determinação das obrigações de desempenho, estimando o preço do contrato usando probabilidade ponderada e alocando o preço da transação para as obrigações de desempenho identificadas. Antecipamos que os custos de relatórios financeiros baseado no GAAP irão aumentar para nossos construtores e taxas cobradas por firmas CPA independentes também aumentarão. Resultado final é que devido a custos maiores veríamos um deslocamento significativo de demonstrações auditadas para demonstrações revisadas. O mais preocupante, é que nós veríamos opiniões mais qualificadas. Aumentos nos custos com consequências não intencionais de redução na qualidade do relatório financeiro. Isto poderia aumentar nosso risco geral e reduziria o montante de crédito de garantia disponível às construtoras.

Neste mesmo sentido, Hartford Financial Services Group afirma (2010, p.1): “A nova norma será um grande fardo para as companhias de construção sem benefícios e com muito esforço desperdiçado. Na prática, os fiadores continuarão a exigir as mesmas informações financeiras”. Logo, alerta para o fato de que as construtoras precisarão elaborar demonstrações múltiplas e que será comum se desviarem da norma de receita proposta.

Capitol Insurance Companies (2010) defende a continuidade do uso do POC usado pelo setor de construção, afirmando que este critério tem funcionado bem nas três últimas décadas, estando alinhado com as necessidades de informações dos fiadores. Conclui que os custos serão maiores para as construtoras quando reconciliarem a nova norma de receitas, baseada na satisfação da OD, para o formato do POC.

Matson-Charlton Surety Group (2010) e Harper Industries (2010) afirmam que reconhecer receita ao nível da OD gera um risco real de efeitos econômicos adversos decorrentes de um método inferior de reconhecimento de receita. A subjetividade inerente para as empresas identificarem e alocarem receitas às OD's abre espaço para manipulação e engenharia financeira, conseqüentemente, o crédito dos fiadores será mais difícil de obter no futuro para compensar os riscos decorrentes de regras contábeis inferiores.

Argumento igual é exposto pela Master's Dredging Company, adicionando (2010, p.2): “Essa subjetividade no relatório financeiro coloca um fardo sobre as construtoras honestas e ao mesmo tempo abre a porta para construtoras menos escrupulosas”. Em seguida,

a firma prediz que o crédito ficará mais caro e difícil de obter. Hatcher Construction Services (2010) chega a citar que a abordagem de OD reduzirá a disponibilidade de crédito dos fiadores para um setor que já está sofrendo em meio a uma crise econômica.

A crise econômica também foi citada pela Hess, Egan, Hagerty & L'Hommedieu (2010) ao afirmar que a mudança normativa proposta irá ferir o setor de construção que está tentando se recuperar da recessão e tentando sobreviver com margens apertadas. Argumenta (2010, p.3):

O custo para implementação das mudanças na regra proposta poderia exigir das companhias deslocamento do uso de seu dinheiro proveniente das tarefas produtivas tentando manter pessoas empregadas nos esforços de geração de novas receitas, para uma tarefa não produtiva de implementação das regras.

Esta empresa copia a carta comentário enviada por *e-mail* aos *Boards* para o presidente dos EUA e alguns senadores para deixá-los cientes das mudanças da norma proposta, avisando-lhes sobre o perigo destas para a indústria de construção.

James J. Anderson Construction Co. (2010) afirma que o ED não apresenta nenhum avanço em relação à norma existente (SOP 81-11). Argumenta que o ED introduz: a) subjetividade significativa, com risco de perda de consistência e chance de manipulação, b) necessidade de manter dois conjuntos de cálculos para satisfazer necessidades internas e externas, c) modificação de softwares para permitir a segmentação e reagregação de contratos para equilibrar exigências de relatórios externos com necessidades de informações de gestão interna, d) aumento nos custos de auditoria devido aos riscos inerentes com premissas e estimativas subjetivas significantes e, e) aumento nos custos internos dentro de um setor que tradicionalmente opera com margens pequenas, em função de licitações competitivas.

Os argumentos contra a separação das OD's no setor de construção foram idênticos. A Matson-Charlton Surety Group (2010) defende que todas as atividades de construção para um dado projeto são altamente inter-relacionadas com riscos gerais que são inseparáveis. Argumenta (2010, p.2):

Portanto, para as firmas de construção falta uma base para determinar o preço pelo qual venderia os componentes do contrato separadamente e, como tal característica de margem de lucro distinta não será atendida (na maioria dos casos) e, portanto, existe tipicamente não mais do que uma única obrigação de desempenho para muitos contratos de construção.

A carta comentário escrita pela Matson-Charlton Surety Group (2010) é idêntica à carta da Aon Risk Services (2010) resultando em uma ação coletiva entre os usuários das

demonstrações contábeis no setor de construção, cujo principal argumento é demonstrar que o crédito ficará mais caro em função da subjetividade relacionada à separação das OD's.

Argumentos dessa natureza também são encontrados na Shorewest Surety Services (2010), a qual afirma que separar as OD's no contrato de construção ignora a natureza essencial de tais contratos, que compreende um conjunto de atividades relacionadas. A firma defende o POC, por considerar que este reconhece que as construtoras possuem uma obrigação de completar o contrato inteiro, o qual é inter-relacionado, com riscos inseparáveis, com bens e serviços sendo entregues continuamente em toda a duração do contrato. No mesmo sentido, O'Connell Electric Company (2010) defende o POC como método completamente compreendido por todos no setor. Afirma que este método confronta adequadamente receitas e despesas. Apresenta, no anexo da carta comentário a receita reconhecida baseada no POC e finaliza (2010, p.2):

Eu sugiro firmemente que você não faça a mudança que está considerando, pois isto somente causaria caos em nossa indústria de construção, com nenhum resultado positivo aparente. A grande questão é quantas organizações de construção irão escolher não seguir a nova orientação.

Master's Dredging Company (2010) solicita que os *Boards* reconheçam, que em muitos casos “todas as atividades de construção para um dado projeto são altamente inter-relacionadas e tem riscos gerais que são inseparáveis” (MASTER'S DREDGING COMPANY, 2010, p.2). Argumento idêntico é encontrado em diversas cartas comentários, culminado em uma ação coletiva de tais constituintes (JOSEPH HUGHES CONSTRUCTION, 2010; LEE COMPANY, 2010; DUSTROL, 2010; JAMES J. ANDERSON CONSTRUCTION CO., 2010; MCS ENVIRONMENTAL, 2010; EXECUTIVE CONSTRUCTION, 2010; HARBISON-MAHONY-HIGGINS BUILDERS, 2010; 7OUGHT& COMPANY, 2010; CRETCHER HEARTLAND INCORPORATED, 2010; A. TEICHERT & SON, 2010; ATLANTIC RISK MANAGEMENT CORPORATION, 2010; M.R PITTMAN GROUP, 2010).

C.C Myers (2010) afirma que os contratos de construção são negociados como uma transação única com um único objetivo de lucro. Logo, o contrato pode conter numerosas fases, umas mais lucrativas do que outras. Algumas fases podem não ser lucrativas, mas o contrato como um todo é elaborado para ser razoavelmente lucrativo. Argumenta (2010, p.2):

Em consideração a isto, muitos contratos não deveriam ser subdivididos em múltiplas partes de lucros/prejuízos ou obrigações de desempenho, porque os riscos são inseparáveis dentro do contrato que, por sua vez, pode não mostrar a verdadeira representação da lucratividade do projeto.

Fica evidente por este argumento que o negócio é gerenciado ao nível do contrato e o crédito é fornecido sobre esta mesma base.

Deste modo, evidencia-se uma convergência de argumentos de consequências econômicas advindos do setor de construção para fundamentar o posicionamento contrário em relação à segregação das OD's. O aumento da subjetividade (com possíveis espaços para manipulação das receitas), os acréscimos de custos em função de treinamento de pessoal e alteração de *software* necessário para separar as OD's, as diferenças informacionais existentes entre a receita pelo *GAAP*, a receita apurada para fins gerenciais (baseada no POC) e a base de receita estabelecida para fins tributários, além do crédito mais caro cobrado pelos fiadores, em função do risco decorrente de um método de reconhecimento de receitas não aceito por este usuário, são tipos de argumentos unificados nas cartas comentários enviadas por este setor.

Outros argumentos mais amplos foram mencionados. Mazars (2010) não acha que uma entidade deveria sistematicamente considerar as vendas de outras entidades para identificar suas OD's. Em sua opinião, a entidade deveria considerar seu próprio modelo de negócios. Em relação aos contratos de construção, concorda com o fato das tarefas serem altamente inter-relacionadas, pois a entidade oferece um serviço significativo pela coordenação, assumindo riscos, caso tais tarefas não sejam executadas de forma coordenada. “Neste caso, nós acreditamos que a entidade deveria identificar geralmente somente uma obrigação de desempenho sendo esta o contrato de construção como um todo, mesmo que, cada tarefa no contrato possa ser vendida separadamente por outras entidades” (MAZARS 2010, p.3). Em sua visão, os usuários deste setor estão mais interessados na margem de lucro do contrato do que na margem de lucro e de receita de bens ou serviços individuais. Discordância em separar as OD's foi também encontrada em outras empresas tais como Card Compliant (2010) e Standard Chartered PLC (2010).

Card Compliant (2010) comenta que para um cartão de presente existem três momentos em que a OD pode ser satisfeita: quando o cartão é emitido, quando cada resgate ocorre e quando todo o cartão foi resgatado. No primeiro momento, existiria apenas uma OD e na opinião da firma a receita estaria superavaliada, pois a entidade apesar de possuir o dinheiro do cliente não fez nada em troca, exceto emitir um cartão de presente. No segundo momento, existiriam múltiplas OD's e determiná-las de forma antecipada exigiria previsões estatísticas. “Seria impossível saber exatamente como cada cartão irá ser utilizado, pois cada um tem um conjunto completamente diferente de variáveis” (CARD COMPLIANT, 2010,

p.3). No último momento, cada cartão terá uma OD, todavia, um percentual significativo de cartões nunca é completamente resgatado. “Não permitir reconhecimento de receita até o ponto de resgate total poderia provavelmente levar a uma subavaliação de receitas” (CARD COMPLIANT, 2010, p.3). Estes argumentos demonstram a dificuldade do setor em reconhecer receitas, baseando-se no conceito de segregação das OD’s.

Standard Chartered PLC (2010), representante da indústria financeira, afirma que, ao serem aplicados os requisitos do parágrafo 23 muitas OD’s seriam identificadas. Alocar a taxa de prestação de serviço entre estas diferentes OD’s adicionaria um nível impraticável de complexidade para o reconhecimento de receita nestes contratos, pois frequentemente tais serviços são fornecidos de forma imediata e o cliente tem a opção de usar algum ou qualquer dos serviços em um determinado mês. Segundo a firma (2010, p.2): “isto pode exigir uma avaliação do uso – ou probabilidade de uso – a ser feita a fim de alocar um montante apropriado de receita para cada obrigação.” Logo, por esta avaliação isto não acarretará um aperfeiçoamento de receita, confundindo os usuários e ampliando o escopo para julgamento de gestão.

Discordância também ocorreu em relação à margem de lucro distinta como critério aceito para segregar as OD’s. Ernst & Young (2010) mostra preocupação com o critério para identificação da OD de margem de lucro distinta. Exemplifica por meio de uma entidade que pode concluir ser a licença de *software* não distinta de um suporte de cliente pós-contrato em situações nas quais a entidade usa o mesmo recurso (mesmos programadores) para desenvolver o código necessário subjacente para a licença de *software* e para *upgrades*, quando disponíveis. Pontua (2010, p.7): “Todavia, esta conclusão parece contrária à economia subjacente da transação na qual nós acreditamos que a licença de software está oferecendo um benefício identificável ao cliente”. Solicita que os *Boards* esclareçam o porquê da margem de lucro distinta ser um indicativo de uma entidade vendendo um bem ou serviço sobre uma base individual ou, caso contrário, sugere que os *Boards* removam este requisito.

Neste mesmo sentido, Centre for Financial Market Integrity (2010) discorre que o critério para separar OD’s a partir de margem de lucro distinta levanta a questão de se tais margens são ou serão definidas consistentemente sobre o tempo, entre bens e serviços e entre concorrentes. Afirma que as margens de lucros diferem através do tempo e mudam naturalmente quando o produto é inicialmente introduzido no mercado, quando o produto já tem se estabelecido no mercado ou quando enfrenta a introdução de um produto ou serviço concorrente. Complementa (2010, p.24): “Adicionalmente, o termo margem de lucro não

possui nenhuma definição formal no US GAAP ou IFRS. A margem de lucro significa margem de lucro bruta, margem operacional ou margem líquida – e líquida de que?”.

Insiste afirmando que a alocação de custos entre produtos e serviços pode alterar o significado da margem de lucro. Afirma não ser claro pelo ED como as mudanças nos objetivos e margens de lucros sobre a vida do produto poderia ser usada por diferentes firmas para separar OD's. Margem de lucro pode ainda diferir entre concorrentes e seus objetivos de mercado. Desta forma, acredita que este termo é mal definido e pode resultar em manobra para subjetividade e gerenciamento de resultados, caso seja usado como critério para separar as OD's.

No RED os bens ou serviços são distintos quando: a) a entidade regularmente os vende separadamente ou, b) o cliente pode se beneficiar do bem ou serviço individualmente ou em conjunto com outros recursos que são prontamente disponíveis ao cliente. “Recursos prontamente disponíveis são bens ou serviços que são vendidos separadamente pela entidade ou por outra entidade ou recursos que o cliente já tenha obtido da entidade ou a partir de outras transações ou eventos” (IASB, 2011, p.26).

O RED direciona que um bem ou serviço não é distinto e, portanto a OD é única se ambos os critérios são atendidos: a) os bens ou serviços no conjunto são altamente inter-relacionados e transferi-los ao cliente exige que a entidade também ofereça um serviço significante de integração de tais bens ou serviços dentro dos itens combinados para os quais o cliente tem contratado e, b) o conjunto de bens ou serviços é significativamente modificado ou customizado para cumprir o contrato (IASB, 2011).

Verifica-se que o RED insere o critério de atividades inter-relacionadas, como condição essencial para não separação das OD's; sendo este argumento defendido pelas empresas de construção e de seu principal usuário, os fiadores.

Outra mudança percebida se refere à única condição posta, que é a entidade vender o bem ou serviço separadamente para dividi-los como OD's, excluindo-se no RED, o fato de outra entidade vendê-los separadamente, considerando o modelo de negócio específico por entidade. No RED, houve ainda a exclusão do critério da margem de lucro distinta, remanescendo dois critérios para identificar e separar as OD's: venda separada de bens e serviços pela entidade e função utilidade de tais bens ou serviços.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao ED e posicionamento dos *Boards*, no RED, é possível concluir para a primeira categoria (item a):

SUCESSO: Para os constituintes que solicitaram a inclusão das atividades inter-relacionadas, com serviços de integração como condição necessária para a não separação das OD's. Para aqueles que solicitaram a exclusão da margem de lucro distinta como critério para separar as OD's e por fim, para os que defendem a avaliação individual da entidade na venda do bem ou serviço separadamente, não se devendo analisar a perspectiva de outras entidades.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que discordaram do conceito de separação de OD's como condição necessária para o reconhecimento de receitas.

Na primeira categoria, item b, os *Boards* questionam se os critérios de controle estabelecidos no ED são suficientes para determinar quando estes são transferidos. No ED são estabelecidos quatro indicadores para apontar quando o cliente tem obtido controle do bem ou serviço, a saber: a) o cliente tem uma obrigação incondicional de pagar; b) o cliente tem propriedade legal; c) o cliente tem a posse física e; d) o *design* ou função do bem ou serviço é específico para o cliente (IASB, 2010).

Constituintes tiveram dúvidas em como estes indicadores se aplicam no caso de prestação de serviços e nos contratos de construção e aproximadamente 58% discordaram dos critérios de controle estabelecidos. Canadian Pacif (2010), companhia de transporte ferroviário de mercadorias, questiona se suas atividades se referem à prestação de serviços, cuja receita deve ser reconhecida com o passar do tempo, ou se são entregas de bens, situação na qual a receita só será reconhecida ao final do contrato. Defende que presta serviço e que a receita deve ser reconhecida continuamente. Argumenta (2010, p. 2) que: “o serviço de transporte segue a especificação do cliente e a companhia de transporte não tem em qualquer ponto propriedade dos bens do cliente que estão sendo transportados”. Neste sentido, é o serviço, o ativo a ser considerado, e não a posse física que continua a ser mantida pelo cliente. Porém, afirma que o ED na forma como se encontra pode resultar em risco de diferentes interpretações.

Houve também reação da indústria de construção, temendo o fato de reconhecer a receita apenas na entrega da obra, quando da posse física do bem pelo cliente, ocasião em que o POC seria eliminado como critério aceito para reconhecimento de receitas. I. E. Pacific (2010) argumenta que além dos fiadores continuarem a exigir o uso do POC, “[...] atualmente a Receita Federal nos obriga a utilizar o método da percentagem completada para nosso volume de trabalho. Por favor, não impacte pequenas firmas de construção, avançando com esta proposta”(I. E. PACIFIC, 2010, p.1).

Neste mesmo sentido, é defendido o uso do POC, como método completamente aceito e utilizado por todos na indústria, refletindo o processo de orçamento e planejamento, mensurando adequadamente o sucesso ou falha do trabalho e que, apesar de se basear em estimativas dos custos totais do projeto, é mais consistente e menos arbitrário do que o reconhecimento de receitas baseado na separação de OD's (IRONTREE CONSTRUCTION, 2010; MICHELS CORPORATION, 2010).

Coerentemente, o Private Company Financial Reporting Committee (2010) afirma que a norma proposta causará mudança substancial para os contratos de construção, em função da possibilidade de não utilização do POC. Argumenta (2010, p.2): “Tal mudança irá impor custos adicionais sobre uma indústria sofrendo dificuldades econômicas”. Além do que, possibilitaria a manipulação de receita, dependendo de como a firma decida alocá-la por OD. Solicita a continuidade do POC, pois é o critério aceito pelos credores, gestores e autoridades fiscais.

Canadian Accounting Standards Board (2010) afirma que *stakeholders* defendem que a informação será perdida se os contratos de construção forem reportados sobre uma base de contrato completado. Por conseguinte, afirma que os usuários querem informações sobre o estágio de conclusão do projeto, incluindo custos incorridos e montantes faturados até a data, assim como estimativas atualizadas de custos necessários para completar o projeto.

Brazilian Association of Publicly Held Companies (2010) afirma que os critérios de controle estabelecidos para a transferência no setor de construção não representam a melhor forma de interpretar a informação contábil para este setor no país. Isto porque é defendido que o cliente possui todos os direitos e controle do bem após a assinatura do contrato. Argumenta (2010, p.2):

As características da atividade imobiliária brasileira, bem como a legislação em vigor, obriga que o empreiteiro ou firma de construção cumpra com certos requisitos. Estes requisitos dão ao comprador, imediatamente, todos os direitos sobre o bem sujeito ao contrato, antes do bem ou imóvel ser transferido fisicamente ao comprador. Assim, o comprador assume controle sobre a fração ideal do terreno, riscos e benefícios inerentes ao imóvel comprado.

São apresentados argumentos para fundamentar que a transferência dos imóveis ocorre quando da finalização do contrato de compra e venda, defendendo-se que as construtoras reconheçam a receita com o progresso da obra e não pela sua entrega física.

Coerentemente, Construction Association of Korea (2010) corrobora que o ED não demonstra quando o controle é transferido nos contratos de construção. Discorda dos *Boards*

em avaliar a transferência do controle a partir da perspectiva do cliente, afirmando que é mais claro analisá-lo na perspectiva do vendedor, se a OD tem sido ou não satisfeita. Além disso, acredita que o controle definido como “habilidade do cliente em direcionar o uso” não é claramente definido quando este tipo de serviço é prestado. Afirma (2010, p.4): “Este conceito lançaria também uma ambiguidade sobre a construção em progresso, onde o cliente não pode direcionar as atividades propostas, mas pode obter substancialmente todo o fluxo de caixa potencial por diferentes formas incluindo a venda, troca e garantia”. Logo, teme que a receita na indústria de construção seja limitada à finalização da obra.

O EFRAG (2010) não concorda com o modelo de reconhecimento de receitas baseado na transferência de controle. Afirma que o ED poderia impedir as entidades de reconhecerem receita em contratos de construção, quando o ativo não é transferido ao cliente sobre uma base contínua e em contratos de serviços em que não existe entrega contínua, mesmo quando a entidade tenha estabelecido um direito irrevogável de contrapartida para o trabalho realizado, sujeito ao desempenho continuado. Neste sentido, acredita que a receita deveria refletir o progresso que a entidade tem feito em direção à satisfação da OD, demonstrando que ela está “melhor” do que outra que não tem estabelecido um direito irrevogável de contrapartida sobre o contrato.

Propõe um modelo alternativo, no qual receita é: “a medida do estabelecimento de um direito irrevogável de contrapartida, sujeito ao desempenho continuado, que surge quando a entidade cumpre o contrato com o cliente” (EUROPEAN FINANCIAL REPORTING ADVISORY GROUP, 2010, p.25). Neste modelo, defende os seguintes critérios para reconhecimento de receitas: a existência do contrato com o cliente, o desempenho da entidade tem resultado em um direito irrevogável de contrapartida, sujeito ao desempenho continuado, existência de segurança razoável que a entidade irá desempenhar e, bens e serviços em progressos deveriam ser associados com o contrato relevante. Assim sendo, por este modelo alternativo a satisfação da OD não é o gatilho que desencadeia a receita, embora estes possam coincidir. Portanto, propõe que as entidades reconheçam receita embasadas na satisfação das atividades para cumprimento do contrato, demonstrando os estoques para os quais nenhum direito irrevogável de receber pagamento contingente sobre o desempenho contínuo existe, separadamente dos estoques (trabalho em progresso) para o qual o direito existe.

No mesmo sentido, Capita Group (2010) demonstra preocupação com os critérios de reconhecimento de receita em contratos de construção e contratos de serviços, nos quais o controle do ativo não é transferido ao cliente sobre uma base contínua. Cita (2010, p.4):

Em muitos casos, reconhecimento de receita e lucro poderiam possivelmente serem diferidos por períodos significantes, até que fosse estabelecido claramente que o controle tenha sido passado aos seus clientes baseado nas obrigações de desempenho separadamente identificadas dentre estes contratos.

A firma apoia o modelo de reconhecimento de receita baseado em atividades proposto pelo EFRAG. Segundo este modelo, a receita deve ser reconhecida quando a entidade progride em direção ao cumprimento das OD's definidas no contrato.

O Capita Group (2010) apresenta os argumentos defendidos pelos *Boards* para negaram o modelo de receitas baseado em atividades, inserindo seus contra-argumentos para a defesa do modelo de atividades. Para os *Boards*, neste modelo, a receita surge a partir do aumento dos ativos da entidade, tais como estoques ou trabalho em progresso. Neste sentido, um modelo baseado em atividades não exige um contrato com o cliente para reconhecimento de receitas, embora esta possa ser diferida até que o contrato exista. Neste caso, a receita seria reconhecida no início do contrato para as atividades concluídas até aquele ponto. Capita Group discorda, contra argumentando que nenhuma receita seria reconhecida no início do contrato, pois refletiria o progresso em direção ao cumprimento das OD's definidas no contrato.

Para os *Boards* seria contra intuitivo para muitos usuários das informações contábeis que uma entidade reconhecesse receita quando o cliente ainda não tivesse recebido quaisquer bens ou serviços em troca. A firma discorda, afirmando que a receita no modelo de atividades é reconhecida em circunstâncias onde a entidade possui o direito irrevogável de consideração sujeito ao desempenho continuado (COMMENT LETTER THE CAPITA GROUP PLC, 2010).

Os *Boards* insistem que o modelo de receitas baseado em atividades poderia gerar abuso, pois uma entidade poderia acelerar o reconhecimento de receita, aumentando suas atividades. Para o Capita Group (2010), o potencial para abuso é o mesmo da norma proposta, nos casos em que o controle é considerado a ser transferido em uma base contínua. Por fim, para os *Boards* o modelo de atividades poderia resultar em uma mudança significativa nas normas e práticas existentes. Capita Group discorda, afirmando que este modelo está consonante com as normas e práticas existentes, como estabelecido pela IAS 11 e IAS 18 e que, o modelo proposto para reconhecimento de receitas baseado na separação das OD's é que é uma mudança significativa nas normas e práticas contábeis existentes.

Standard Chartered PLC (2010) afirma que o gatilho para o reconhecimento das receitas deveria focar sobre a entidade que reporta, se esta tem cumprido suas obrigações e

tem reduzido ou eliminado os riscos associados com o contrato e não no controle do cliente sobre bens ou serviços.

Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (2010) assevera que a norma proposta não é suficiente para determinar quando reconhecer receita, que surge de contratos de serviços ou de entrega de bens produzidos na especificação do cliente que possuem um longo período de tempo para concluir. Em sua opinião, nestes casos de transferência contínua de controle existe uma confusão com o critério definido pelos *Boards*, baseado na habilidade do cliente em usar o ativo, por se aproximar de um modelo embasado em ganho para reconhecimento de receita. Isto porque nos casos de transferência contínua, a receita poderá ser reconhecida com a realização do estágio de trabalho, que incondicionalmente permite a entidade um pagamento feito até a data, mesmo embora neste momento, o bem ou serviço possa estar incompleto e literalmente incapaz de ser usado pelo cliente. Para este Instituto (2010, p.5):

Nós consideramos que descrever tal situação como transferência contínua de controle aumenta a confusão, já que conceitualmente isto implica que uma transferência não tenha sido concluída ou que não tenha ocorrido um corte adequado de uma obrigação de desempenho distinta.

Solicita que os *Boards* alterem a expressão – o cliente obtém controle de um bem ou serviço quando tem a habilidade de direcionar seu uso e receber os seus benefícios – definida no parágrafo 26 do ED. Esta alteração permitiria, segundo este constituinte, o reconhecimento da receita no caso de transferência contínua.

CPA Australia (2010) concorda que os critérios de controle estabelecidos são desafiadores, exigindo o exercício de julgamento significativo na determinação de se o controle passa de forma contínua ou ao final do contrato. Acredita que estes critérios não são claramente identificados, uma vez que o foco reside no controle físico, não oferecendo orientação suficiente para os contratos de serviços que são oferecidos. Logo, é possível que diferentes receitas baseadas nas mesmas circunstâncias sejam reconhecidas, dependendo da ênfase colocada nos indicadores. Argumenta (2010, p.3):

Deixar o modelo como atualmente proposto, poderia forçar as entidades a alterar comportamentos de negócios em torno da estrutura dos contratos. Nós acreditamos que a mudança proposta para reconhecimento de receita irá direcionar a mudança na forma como os contratos são estruturados. Entidades poderiam optar por contratos de curto prazo ao invés de longo prazo para permiti-lhes reconhecer receitas progressivamente, ao invés de somente ao final do contrato. Nós questionamos se normas contábeis deveriam direcionar práticas de negócios neste aspecto.

Neste sentido, é evidenciado que os critérios de controle da forma como expostos no ED aumentarão a subjetividade, reduzirão a comparabilidade das receitas entre firmas e

incentivarão alterações contratuais, para permitir o reconhecimento de receitas conforme o desempenho desejado.

RSM International (2010) afirma ser a norma proposta insuficiente para transações de serviços e contratos de construção de longo prazo e solicita indicadores adicionais para orientarem quando o controle de serviços é transferido. Preocupa-se com aqueles contratos que não são transferidos continuamente ao cliente, pois, em tais situações as entidades terão que diferir a receita até a entrega final. Logo, solicita que os *Boards* encontrem uma resolução que permita que a receita seja reconhecida pelo período de desempenho e não seja diferida até a entrega final. Argumenta (2010, p.5):

Na determinação da resolução, nós acreditamos que os Boards deveriam também considerar se eles acreditam que a contabilização para dois contratos de construção de longo prazo que são exatamente o mesmo economicamente e substancialmente, deveriam diferir unicamente devido aos termos do contrato que diferem em relação à se o cliente obtém controle sobre o termo do contrato ou ao final do contrato, com o risco que os requisitos irão direcionar a forma como os contratos de construção são estabelecidos e escritos, ao invés do reconhecimento de receita refletindo a realidade econômica.

Neste sentido, constata-se uma preocupação dos constituintes em relação à caracterizar o contrato como sendo de transferência contínua, afirmando que este pode ser alterado para permitir o comportamento de receita desejado.

The Institute of Chartered Accountants of Scotland discorda que o contrato é uma medida objetiva para determinar quando o controle é transferido ao cliente, pela possibilidade de manipulação. Afirma (2010, p.5): “Por exemplo, um cliente dominante poderia decidir quando assumir controle dos bens/serviços e negociar os termos do contrato coerentemente, influenciando, portanto, o momento de reconhecimento da receita pelo vendedor”. Constata-se uma preocupação dos constituintes em possibilidades de alterações contratuais por parte das firmas para gerenciamento de receitas.

Confederation of British Industry (2010) corrobora que o termo controle, no ED não é claro, tornando-se difícil para os preparadores traduzirem-no em situações reais. Defende (2010, p.2): “Controle é um conceito que funciona bem no contexto de determinar quando a consolidação deveria ocorrer. Aplicá-lo ao reconhecimento de receita é mais problemático”.

A Deloitte Touche Tohmatsu (2010) não concorda com os critérios de controle, em função de levarem a uma diversidade significativa na prática e não abordarem bem os contratos de serviços e de construção. Acredita que o termo “controle” é confuso para os usuários e por isto, existe um risco de ser interpretado de forma literal e estreita com foco na

posse física. Isto fica exacerbado pelo fato de dois indicadores (obrigação incondicional a pagar, *design* ou função específico para o cliente) não serem bem explicados.

Propõe um princípio que possa ser explicado em termos do vendedor e o cliente; se o vendedor ou cliente está na posição de determinar o que irá ocorrer com os bens ou serviços no seu estado presente. Como exemplo, nomeia os serviços profissionais que são inteiramente específicos do cliente. Caso os benefícios associados com o trabalho feito até a data não possam ser transferidos a outro cliente, então o cliente tipicamente estará na posição de determinar o que acontece no trabalho em progresso, porque se este finalizar o contrato é provável que o vendedor cesse o trabalho e procure recompensa do mesmo. Neste sentido, defende que o cliente é capaz de ter controle sobre trabalhos em progresso específicos para ele, mesmo não estando na posição de ter a posse física deste trabalho no estado presente. Ao contrário, se os bens não são específicos para o cliente, o vendedor pode tipicamente escolher se os vende para um ou outro cliente, logo, o mesmo não está na posição de determinar o que irá ocorrer com os bens.

Afirma que a relevância de alguns indicadores não é bem explicada. Portanto (2010, p.8):

O resultado pode ser que, algumas entidades irão usar a abordagem check-list para os indicadores, assumindo que se elas têm cumprido, por exemplo, dois dos indicadores, o controle terá sido transferido ao cliente sem considerar adequadamente a essência da transação.

Portanto, a Deloitte Touche Tohmatsu (2010) solicita que os *Boards* esclareçam os indicadores, seus inter-relacionamentos e usem uma linguagem mais natural para os usuários, acerca do significado de controle.

Telefónica (2010) acredita que a noção de controle não é bem definida para relacioná-la ao reconhecimento de receita. Para a firma (2010, p.4): “Nós não entendemos também muito bem o raciocínio dos *Boards*, por que a noção de controle é mais apropriada como referência para o reconhecimento de receitas do que a transferência de riscos e recompensas, como sobre a atual IAS 18”. Pede que os *Boards* reconsiderem a inclusão da abordagem de riscos e recompensas.

No RED, o controle pelo cliente de bens ou serviços continua sendo o critério estabelecido para reconhecimento das receitas. O cliente obtém controle do ativo quando tem a habilidade de direcionar seu uso e obter substancialmente todos os benefícios remanescentes, além de incluir a habilidade de impedir outras entidades de obter os benefícios. A habilidade de receber o benefício do ativo se refere aos fluxos de caixa

potenciais que podem ser obtidos de forma direta ou indireta por meio do uso, consumo, venda, dentre outras (IASB, 2011).

O RED segrega os indicadores de controle satisfeito sobre o tempo ou em um ponto no tempo, situação diferente do ED, que listou quatro indicadores referentes à ambas as situações. Segundo o RED uma entidade transfere controle do bem ou serviço, satisfazendo a OD e reconhecendo receita sobre o tempo quando: a) o desempenho da entidade cria ou melhora um ativo que o cliente controla quando o ativo é criado ou melhorado ou, b) o desempenho da entidade não cria um ativo com o uso alternativo para a entidade e pelo menos um dos seguintes critérios são atendidos: i) o cliente simultaneamente recebe e consome os benefícios do desempenho da entidade quando ela executa, ii) outra entidade não teria que reexecutar substancialmente o trabalho que a entidade tem concluído até a data, caso esta outra entidade fosse cumprir a obrigação remanescente do cliente, iii) a entidade tem direito ao pagamento para o desempenho completado até a data e espera cumprir o contrato como prometido.

Para avaliar se um ativo possui um uso alternativo para a entidade, esta deve considerar, no início do contrato, os efeitos de limitações práticas e contratuais de sua habilidade de prontamente direcionar o ativo prometido a outro cliente: se a entidade é incapaz, contratualmente ou de forma prática, de prontamente direcionar o ativo para outro cliente, este ativo não tem um uso alternativo para a entidade e, portanto, a receita deve ser reconhecida com o passar do tempo.

Já as OD's são satisfeitas em um ponto no tempo quando os seguintes indicadores ocorrem (embora estes não sejam limitados): a) a entidade tem o direito presente pelo pagamento do ativo, b) o cliente tem a propriedade legal do ativo, c) a entidade transferiu a posse física do ativo, d) o cliente possui riscos e recompensas significantes da propriedade do ativo e, e) o cliente aceitou o ativo (IASB, 2011).

Dessa forma, existem três diferenças entre o ED e o RED no que concerne ao controle. No ED, os *Boards* procuraram explicar o significado de controle como a habilidade de direcionar o uso do bem ou serviço, enquanto que no RED apenas os benefícios do ativo são explicados para avaliar controle. No ED, existiam apenas quatro indicadores tanto para OD's satisfeitas em um ponto no tempo quanto para aquelas satisfeitas durante o tempo, enquanto que no RED mais indicadores foram incluídos e de forma segregada. O RED incluiu o critério de riscos e recompensas como um dos indicadores de controle de OD's satisfeitas em um ponto do tempo, enquanto que o ED não apresenta este indicador.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao ED e posicionamento dos *Boards* no RED, é possível concluir para a primeira categoria (item b):

SUCESSO: Para os constituintes que solicitaram explicações adicionais aos *Boards* dos indicadores aplicados aos contratos de serviços e contratos de construção e para aqueles que solicitaram riscos e recompensas como um indicador na avaliação de controle.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que não concordaram com o termo controle como gatilho para reconhecimento das receitas, preferindo que este reconhecimento seja embasado nas atividades.

4.2.2.2 Critérios para Mensuração de Receitas

A segunda categoria trata dos requisitos de mensuração de receita. Inicia questionando se os constituintes concordam em reconhecer receita sobre a base de um preço de transação estimado quando este é variável. As respostas a esta questão não são convergentes; se por um lado, grande parte dos constituintes (58%) concorda, por outro, grande parte discorda (42%).

Segundo o ED o preço de transação reflete o montante de probabilidade ponderada que a entidade espera receber do cliente em troca da transferência de bens ou serviços. A receita somente deveria ser reconhecida quando o preço da transação fosse razoavelmente estimado. As condições para razoavelmente estimá-lo são: a) a entidade possui experiência com tipos similares de contratos (ou acessa a experiência de outras entidades caso não possua sua própria experiência) e b) a experiência da entidade é relevante no contrato porque não espera mudanças significativas nas circunstâncias (IASB, 2010).

Alguns fatores podem reduzir a relevância da experiência da entidade em estimar preço de transação variável, tais como: a) o montante de consideração é altamente suscetível a fatores externos, b) a incerteza do montante não é esperada a ser resolvida por um longo tempo, c) a experiência da entidade com tipos similares de contrato é limitada e d) o contrato tem um grande número de montantes de considerações possíveis. Todavia, tais indicadores podem não ser suficientes para impedir a entidade de fazer uma estimativa razoável do preço de transação (IASB, 2010). Quando o preço de transação não pode ser razoavelmente estimado, nenhuma receita deve ser reconhecida.

Medtronic (2010) concorda que a receita deve ser reconhecida apenas quando o preço de transação, alocado a determinada OD, pode ser razoavelmente estimado. Afirma (2010, p.3): “Todavia, não acreditamos que o montante de contrapartida variável deva ser

determinado usando a abordagem de probabilidade ponderada”. Para a firma, o preço de transação deveria refletir a melhor estimativa da gestão. Standard Chartered PLC (2010) afirma ser esta abordagem impraticável e sujeita a revisão contínua, aumentando a complexidade, o que irá confundir os usuários das demonstrações contábeis.

Ernst & Young (2010) acredita que a aplicação pura de estimativas por meio da probabilidade ponderada irá levar a situações, nas quais a entidade reconhece receita, mesmo embora não acredite ser provável que tais valores se tornem devidos. Logo, preocupa-se com o fato de que esta abordagem exigirá um alto nível de julgamento a ser aplicado, particularmente na identificação e ponderação de resultados alternativos possíveis, aumentando as incertezas nas receitas reconhecidas pelas entidades. Argumenta (2010, p.10): “Nós também estamos preocupados que isto causará dificuldades para auditar as probabilidades usadas pela gestão, pois em muitas situações existirá muito pouca, se qualquer, evidência objetiva para embasar as diferentes probabilidades”. Acredita que tais probabilidades são altamente subjetivas e que mudanças mínimas em seus percentuais podem levar a diferenças materiais.

Coerentemente, Austin Industries (2010) afirma que na indústria de construção, a construtora pode ganhar remuneração adicional em termos de bônus de desempenho e ter margens reduzidas por conta de penalidades. Argumenta (2010, p.3):

Nós discordamos com o uso da análise de probabilidade para estimar preço de transação para componentes de remuneração variável de contratos de construção. Tal análise de probabilidade está sujeita à avaliação subjetiva significativa. Pode-se facilmente distorcer duas companhias de construção que estão exatamente na mesma posição relativa ao projeto, mas, com diferentes resultados financeiros, baseado unicamente em diferenças na avaliação de gestão de probabilidades para propósito de estimação de preço de transação.

Sugere aos *Boards* que os bônus não sejam adicionados ao preço de transação até que o construtor tenha um direito contratual de remuneração adicional, enquanto que, as penalidades devem reduzir a receita ganha assim quando forem incorridas, propondo uma abordagem conservadora para estimar preço de transação variável.

Lockheed Martin Corporation (2010) afirma que historicamente tem sido capaz de estimar o preço de venda geral do contrato com consideração variável, tomando decisões economicamente informadas em relação à celebração do relacionamento contratual com o cliente. Discorda da abordagem de probabilidade ponderada, exemplificando a partir de situações binárias: um contrato com incentivo de “passar-falhar” com somente 30% de probabilidade de sucesso, poderia indicar que o teste bem sucedido é improvável e o resultado

provável de recompensa é zero, mas a abordagem de probabilidade ponderada poderia estimar e reconhecer uma taxa de recompensa para um montante (30% do total da recompensa) que é improvável de ser realizado. Propõe o uso da “melhor estimativa” para estimar consideração variável baseada em experiência histórica relevante com tipos similares de contratos e clientes.

Confederation of British Industry (2010) está preocupada com o nível de estimativa envolvido para determinar o preço de transação contingente. Argumenta (2010, p.1): “Isto introduz um alto nível de subjetividade e complexidade e exige cálculos complexos e resultados esperados de probabilidade ponderada, enquanto que, a abordagem atual baseada em melhor estimativa é mais prática e apropriada para muitas companhias”.

Pfizer (2010) prefere a abordagem da melhor estimativa da gestão para a identificação do preço de transação, porque a abordagem de probabilidade ponderada pode distorcer situações de cenários onde o resultado é binário. A empresa possui preocupação com consideração contingente, afirmando que esta é diferente de outros tipos de consideração variável. Discorre (2010, p.7): “Nós temos reais preocupações sobre a inclusão de montante contingente no momento do início do contrato, particularmente quando a receita é contingente à ocorrência de evento futuro”. Como exemplo, cita receita baseada em *royalty* que é dependente do alcance do cliente a certos montantes de vendas futuras. Pfizer (2010) defende uma postura mais conservadora, na qual a consideração relacionada à contingência substantiva seja reconhecida como receita somente quando a contingência for resolvida.

Por sua vez, Rambus (2010), empresa de licenciamento de tecnologia, afirma que se as companhias são exigidas e permitidas a exercerem julgamentos acerca do que é “razoavelmente estimado” e fazerem estimativas para reconhecerem montantes contingentes, tais estimativas poderiam ser sujeitas a critérios individuais e subjetividade, tendo valor questionável para os investidores. Além disto, afirma (2010, p.3):

Esta abordagem pode levar tempo significativo de discussão entre as companhias que reportam e seus auditores, como também à contabilização agressiva no adiantamento de receitas antecipadas com potenciais reversões significativas em períodos posteriores, devido à mudanças nas estimativas. Este novo modelo pode levar a potenciais ações judiciais de acionistas, caso as companhias tenham sido muito agressivas e superestimarem receitas antecipadas.

Neste sentido, afirma que em seus contratos de licenças, o titular da licença pode a qualquer momento descontinuar a linha de produto com a tecnologia da firma ou mesmo cancelar o contrato por conveniência. Deste modo, o método proposto irá gerar volatilidade às demonstrações contábeis, em função do reconhecimento antecipado das receitas e potenciais

reversões. Portanto, recomenda que os *Boards* incluam direitos de cancelamento de contratos como requisitos para limitar a estimativa de preço de transação variável.

Ross K Graham (2010), indivíduo do Reino Unido, também corrobora com a ideia de que estimar receita contingente irá resultar em: a) volatilidade inapropriada de resultados, b) nenhuma relação de receitas com caixa, c) probabilidade de se pagar tributos adiantados caso a receita seja reconhecida antes do recebimento de caixa e, d) pouca correlação com a racionalidade comercial subjacente. Exemplifica (2011, p.2):

Se um contrato prevê receitas/montantes adicionais a serem recebidos dependentes do volume de vendas do distribuidor, existirá um grande exercício na avaliação do provável futuro resultado para tais acordos. Normalmente, tais contratos são celebrados porque é muito difícil identificar quão bem sucedido o arranjo poderá ser e “pagamentos por resultados” é o acordo sensato atingido: como resultado a estimativa será quase certamente errada, custará uma grande quantidade de tempo e esforço para ser identificada e irá falhar em refletir a natureza da negociação.

Diante destes argumentos, afirma que o IASB está elaborando esta norma sem preocupações adequadas com os usuários e preparadores das demonstrações contábeis.

Burger King (2010) afirma que os acordos de franquias contratuais no seu setor (restaurante de serviço rápido) contemplam períodos de pelo menos vinte anos. Conclui (2010, p.2): “Portanto, projetar pagamentos de royalties futuros ao longo de um período de tempo com esta duração, mesmo para mercados estabelecidos de franquias, poderia ser desafiador e de grande julgamento”. Solicita dos *Boards* o significado de “razoavelmente estimado”.

Telefónica (2010) discute que o reconhecimento de receitas contingentes a partir do modelo proposto implica o uso de estimativas, que é provável em reduzir confiabilidade e comparabilidade da informação reportada entre as entidades. Especificamente para o setor de telecomunicações, expõe (2010, p.5):

Em nossa indústria, companhias oferecem uma variedade enorme de combinações de produtos e serviços para milhões de clientes, com constante alteração de preços em resposta a mudanças nas demandas dos clientes, estratégias de marketing, ações de concorrentes e requisitos regulatórios. A aplicação do modelo proposto neste contexto é tão complexa que é provável que ele não seja capaz de levar à estimativas confiáveis ao menos que a análise seja desempenhada numa base contrato a contrato, que poderia ser impraticável.

Defende um modelo no qual a receita seja reconhecida somente quando o preço de transação se torna fixo ou determinável. Esta mesma posição é defendida pela Telecom Italia (2010) que complementa afirmando que as mudanças rápidas e contínuas nas ofertas e ciclos de vida de curto prazo dos produtos, faz com que a experiência da entidade não resulte em

estimativas razoáveis. Além de que, existe a possibilidade de superestimar receitas e depois revertê-las, caso o comportamento da contraparte seja diferente das expectativas da entidade. Conclui (2010, p.6): “Portanto, nossa preocupação é que este requisito contábil pode não ser bem compreendido pelos investidores e que a mensuração do elemento de receita contingente poderá ser altamente subjetiva”. Como alternativa, propõe não refletir a receita contingente no preço de transação até o momento em que esta se torne determinável.

University of Economics Prague (2010) afirma que o requisito de mensuração de receita com referência a consideração do cliente que é provável a ser recebida, está em linha com a lógica econômica. Porém, discorda do critério de reconhecer as mudanças subsequentes na avaliação do risco de crédito fora das receitas, pois, segundo ele, este procedimento permite uma oportunidade de gerenciar receita em grande extensão. Assegura que a empresa pode simplesmente subestimar o risco de recebimento (superavaliando receitas) e em períodos seguintes pode reverter à subestimação anterior, ajustando o valor real de consideração, reconhecendo-o como despesa. Defende (2010, p.6):

A solução sugerida distorce o montante de receitas no período do reconhecimento inicial, além disto, despesas subsequentemente reconhecidas nos próximos períodos são contaminadas pela mudança de condição na saúde financeira do cliente e sua habilidade em pagar. Portanto, receitas, margens de lucros, lucratividade e outros indicadores relativos não representam bem a situação econômica verdadeira de uma entidade.

Desta forma, concorda com a mensuração de receita baseada na probabilidade ponderada, desde que, o tratamento de mudanças subsequentes na probabilidade de recebimento das contas a receber seja destacado da mesma maneira da mensuração inicial de receita, por meio de ajustes desta e não através de despesas. Neste sentido, a firma terá que avaliar a habilidade do cliente em liquidar suas obrigações dos bens ou serviços comprados, estimando as condições futuras e eventos que influenciam a saúde e solvência financeira do cliente. Afirma (2010, p.6): “Qualquer mudança futura na habilidade em pagar do cliente, representa uma mudança na estimativa contábil e em concordância com a IAS 8 o impacto de qualquer mudança deve ser incluído no item ao qual esta se relaciona, isto é, vinculada as receitas neste caso”.

Centre for Financial Market Integrity (2010), representante da visão dos investidores, preocupa-se com a subjetividade e gerenciamento de resultado que pode surgir com o uso de estimativas de preços de vendas. Pontua (2010, p.14): “Nós afirmamos que é muito difícil estimar preços de vendas até que vendas individuais substanciais sejam alcançadas”. Teme que os preparadores relutem em evidenciar informações confidenciais utilizadas para estimar

preços de venda. Solicita uma hierarquia para determinação de preço de venda estimado e aperfeiçoamentos nas evidenciações.

Aviation Working Group (2010) endossa que em sua indústria, é necessário estimar preço de venda (incluindo uma taxa variável) para tomar decisão econômica sobre a celebração ou não do contrato. Logo, estimar preço de venda é um elemento essencial do contrato de longo prazo. Contudo, acredita que as diretrizes definidas pelos *Boards* são muito prescritivas, sugerindo que a entidade considere todos os fatos relevantes que afetam o preço de transação e desenvolva sua melhor estimativa baseada sob sua experiência ou em uma metodologia de previsão apropriada, portanto, discordando da abordagem de probabilidade ponderada. Prefere que a receita seja estimada e somente não reconhecida em raras circunstâncias, onde a estimativa razoável não pode ser feita. Esta mesma posição com argumentos idênticos é fornecida pela Bombardier.

First Data Corporation (2010) afirma que o uso da abordagem de probabilidade ponderada é excessivamente complexo e pode ser substituído pela “melhor estimativa”. A companhia deveria ser capaz de escolher a técnica que ela acredita oferecer a melhor estimativa do preço de transação. Poderia até decidir usar a probabilidade ponderada, embora acredite que não deva existir uma exigência sobre seu uso.

O CPC (2010) defende uma hierarquia para a estimativa dos preços de vendas individuais. Em relação à abordagem de probabilidade ponderada, pontua (2010, p.5): “como não existe nenhuma exigência provável de recebimento do montante, pode haver situações que levarão à inclusão da consideração no preço de transação, embora, esta possa não ser recebida”. Assim sendo, está preocupado que uma probabilidade de recebimento de apenas 25% seja incluída no preço da transação, isto é, preocupa-se com o nível de julgamento que será aplicado pelas empresas.

No RED, o preço de transação é definido como o montante de consideração que uma entidade espera ter direito, em troca de transferir bens ou serviços prometidos ao cliente, excluindo montantes recebidos em nome de terceiros e excluindo os efeitos do risco de crédito do cliente (IASB, 2011).

Em relação à consideração variável, prediz que a entidade deverá estimá-la e atualizar tais estimativas a cada período de reporte para representar fielmente as circunstâncias. Dois métodos são permitidos, dependendo de qual destes melhor prediz o montante de consideração ao qual a entidade tem direito: a) valor esperado (soma da probabilidade

ponderada em uma gama de montantes de considerações possíveis) e, b) montante mais provável (apropriado para contratos que possuem dois resultados possíveis) (IASB, 2011). Estes métodos devem ser aplicados consistentemente em todo o contrato. Indicadores que restringem a estimativa da consideração variável são os mesmos definidos no ED.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao ED e posicionamento dos *Boards* no RED, é possível concluir para a segunda categoria – mensuração da receita (item a):

SUCESSO: Para os constituintes que foram contra o uso da abordagem de probabilidade ponderada como único método aceito para estimar montantes variáveis, sendo que os *Boards* permitiram o uso do montante mais provável, baseado na melhor estimativa da gestão.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que solicitaram a inclusão de direitos de cancelamento como restrição a estimativa de montantes variáveis e para aqueles que solicitaram explicações acerca do significado da expressão “razoavelmente estimado”. Também para os constituintes que solicitaram uma hierarquia para estimar preços de transações variáveis, sendo que esta estimativa deve ser feita pela gestão e para aqueles que mantêm uma postura conservadora em relação aos montantes contingentes dependentes de eventos futuros.

O ED, no parágrafo 43, pontua que o preço de transação deve ser reduzido para refletir o risco de crédito do cliente. Desta forma, a receita é o montante de probabilidade ponderada que a entidade espera receber. Os efeitos de alterações na avaliação do risco de crédito devem ser reconhecidos como despesa ou ganho e não como receita (IASB, 2010).

Esta questão gerou reação de discordância por parte dos constituintes da amostra (aproximadamente 79%). Baker Construction (2010) argumenta que a provisão de contas duvidosas é feita por meio de cálculo estatístico baseado na história da firma e em condições econômicas atuais, portanto, não pode ser aplicado a projetos específicos. Afirma (2010, p.3): “Então você está sugerindo que o montante de receitas reconhecido deveria flutuar para mais ou para menos, enquanto o risco de crédito do cliente piora ou melhora?”.

Emcor Group (2010) discorda que o risco de crédito do cliente deva ser refletido na receita, pontuando que esta deveria ser baseada no que é contratualmente devido para a entidade. Neste sentido, uma avaliação separada das contas a receber deve ser feita. Para a firma (2010, p.5): “Adicionalmente, este método proposto poderia potencialmente destruir a integridade das métricas da demonstração de resultado, percentual de margem bruta e a

comparabilidade das demonstrações contábeis entre companhias dentro da indústria”. Isto porque reduzir a receita pelo risco de crédito do cliente irá dificultar a análise de margem bruta dos produtos, reduzindo a utilidade da métrica de receita.

Dan Givoly (2010), indivíduo dos EUA, pontua que a atividade de conceder crédito, com suas perdas esperadas de valores não recebidos, é um importante dispositivo comercial que complementa ou substitui outros custos, tais como, o custo associado à um melhor produto ou melhor serviço ao cliente. Tais custos não são deduzidos da receita, sendo, portanto, não claro porque a provisão de contas duvidosa deveria ser vista diferentemente, mesmo não existindo nenhuma diferença entre estas categorias de custos. Para ele (2010, p.2): “Como resultado da redução da receita pelo valor justo da estimativa de despesas com contas duvidosas, usuários das demonstrações contábeis iriam perder o controle do custo deste importante dispositivo de marketing”. Logo, afirma que este critério torna difícil para os usuários avaliarem a efetividade da atividade de concessão de crédito, uma vez que, os montantes estarão incluídos dentro da conta de receita.

Canadian Accounting Standards Board (2010) corrobora que a gestão do risco de crédito é uma atividade de negócio separada da venda de bens ou serviços e que os usuários se interessam em determinar a qualidade dos clientes da entidade, o nível de problemas de crédito com os clientes, a experiência de recebimentos da entidade e as mudanças em relação à períodos anteriores.

First Data Corporation (2010) afirma que o risco de crédito é um risco distinto da entidade, separado daqueles associados ao cumprimento das OD's ou da negociação do montante que será pago pelo cliente. Neste sentido, (2010, p.3): “a receita deveria refletir o valor das obrigações de desempenho satisfeitas, como determinado pelo valor de consideração que o cliente tem concordado em pagar”. Desta forma, defende que o risco de recebimento seja apresentado separadamente da receita.

Coerentemente International Organization of Securities Commissions (2010) afirma que uma transação é composta por dois elementos: transação de venda e transação de empréstimo (crédito) e deve ser refletida nas demonstrações contábeis desta forma. Pontua (2010, p.4): “Nós estamos preocupados com a perda de informação, considerando risco de crédito sob a abordagem proposta, que não separadamente exhibe o montante de perda de crédito”. Review Committee of the Ordre des comptables agréés du Québec (2010) também discorda deste critério, por acreditar que vendas e recebimentos são dois processos separados dentro da entidade e que as demonstrações contábeis deveriam refletir este fato.

Constellation Energy Group (2010) compartilha do argumento acima, afirmando que este critério pode obscurecer a qualidade do crédito de seus clientes, por ficar compensado dentro da linha de receitas. Além disto, afirma existir inconsistência no critério entre o reconhecimento inicial (como redução de receita) e a mensuração subsequente (como componente separado de despesa). Como pertence a um setor regulado, assegura que este procedimento causará disparidade entre receitas reportadas aos reguladores (baseadas em taxas estabelecidas) e receitas registradas sob o *GAAP*. Para a firma (2010, p.2): “É transparente e intuitivo reconhecer receita pelo preço cobrado ao cliente, e introduzindo uma redução por um fator não relacionado ao preço, poderia prejudicar ao invés de aperfeiçoar a qualidade do relatório financeiro”. Solicita que o risco de crédito do cliente seja reconhecido como despesa, tanto no momento inicial quanto na mensuração subsequente.

Pan-China Certified Public Accountants (2010) afirma que este critério aumentará a subjetividade na contabilização de receitas, caso a entidade determine o preço de transação baseado no risco de crédito de cada cliente. Neste sentido, pontua que a realização desta estimativa é difícil e manipuladora na prática. Expõe que este critério trará reflexos fiscais na China (2010, p.4):

Quando uma entidade emite uma fatura, o montante faturado está de acordo com o preço de transação ou com o preço de transação líquido do risco de crédito? Se ela é baseada no preço de transação, isto pode resultar em um fenômeno no qual o montante de reconhecimento de receita é menor do que o montante faturado, se ela é baseada sobre o preço do risco de crédito líquido, isto pode resultar em um fenômeno no qual o montante da fatura recebida pelo cliente, para deduzir tributo de valor adicionado é menor do que o montante que o cliente acha que ele deveria pagar ao vendedor. Portanto, isto resultará em uma fuga na regulação tributária e não ajudará para a imposição fiscal.

Esta posição demonstra a preocupação deste constituinte quanto ao impacto tributário deste critério de receita proposto. Esta mesma preocupação é discutida por Jeffrey B Kraut (2010), individuo dos EUA, quando discorre que existirão diferenças entre receitas para propósito fiscal e para o *GAAP*. A contabilização de receita sobre o critério proposto exigirá uma avaliação de cada transação para se identificar o risco de crédito, além de exigir “um segundo conjunto de livros” para a receita baseada no *GAAP* ser ajustada para propósitos fiscais. Afirma (2010, p.1): “Ajustar receitas com base no risco de crédito é o equivalente a fornecer uma provisão para devedores duvidosos no momento de reconhecimento da receita”. Isto fere o fato de esta provisão ser reconhecida no momento em que o direito é considerado não recebível ou desvalorizado, portanto, a probabilidade das autoridades fiscais permitirem este tipo de procedimento contábil é pequena.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (2010) ao não concordar com este critério, argumenta que, as receitas são consideradas para propósitos de auditoria e propósitos legais, não devendo ser afetadas por estimativas de risco de crédito, as quais têm natureza diferente da venda de bens e prestação de serviços.

EasyJet (2010) se preocupa com o fato de que as receitas passam a ser mensuradas por meio de estimativas de gestão, abrindo espaço para manipulação e “alisamento” (*smoothing*) de resultados entre períodos contábeis. Afirma (2010, p.5):

A linha de receita dentro da contabilidade, que é de maior importância para os usuários contábeis, poderia não ser baseada em valores definitivos e poderá influenciar no julgamento correto da gestão, que poderia levar à manipulação das contas, e não necessariamente resultar em contas comparáveis entre as entidades ou indústrias.

Consequentemente, alerta que a gestão pode reduzir suas receitas em um ano, argumentando acréscimo no risco de crédito, manipulando lucros também na perspectiva tributária, caso as autoridades fiscais aceitem esta provisão como dedução do lucro.

Volkswagen Group (2010) rejeita a ideia de a receita não ser igual ao montante faturado, tendo em vista ser esta um medidor verificável, que implica na sua relevância como indicador de desempenho chave.

Integra LifeSciences Holdings Corporation (2010) alerta que este critério levará a volatilidade desnecessária na receita. Reconhece que existem muitas estimativas na preparação das demonstrações contábeis, entretanto, afirma que este critério adiciona uma camada desnecessariamente subjetiva de complexidade e não adiciona valor para os usuários das demonstrações contábeis.

Complementa (2010, p. 2): “Em adição, devido à natureza subjetiva de tais estimativas e várias potenciais interpretações sobre risco de crédito, existe um risco potencial de maior oportunidade para gerenciamento de resultados”. Argumenta que a gestão gastará tempo adicional com seus auditores externos para fundamentar suas estimativas acerca do risco de crédito dos clientes, o que aumentará os custos de conformidade internos e os honorários dos profissionais externos.

Mind the gaap (2010), firma de contabilidade, assevera que o montante de receita reconhecido sob o critério proposto pode não ter relação com os montantes faturados ou recebidos no arranjo. Além disto, para a firma, este critério torna difícil para os usuários avaliarem a efetividade dos esforços do vendedor em recebimento subsequente. Afirma (2010, p.5):

Se uma companhia particular tende a ter uma visão conservadora considerando recebimento de contas a receber, ela pode reconhecer relativamente montantes menores de receitas inicialmente e grandes ganhos a partir dos esforços de recebimentos subsequentes. Coerentemente, se outra organização assume posições mais agressivas, pode registrar muita receita inicialmente e ter grandes reversões em períodos subsequentes. No entanto, em ambas as circunstâncias, as duas entidades podem ter clientes similares, fiadores e departamentos de cobrança igualmente efetivos.

Esta visão implica que o critério ofusca a capacidade do investidor de analisar a habilidade da empresa em receber os valores que têm contratualmente faturados.

As empresas de telecomunicações também são contra a proposta. Telefonica (2010) ratifica que a linha de receita não deve ser afetada por perdas de crédito, dado que estas envolvem estimativas com maiores níveis de julgamento, não se referindo à transação em si. Afirma (2010, p. 5): “Além disto, nós acreditamos que os usuários acham que o montante de vendas não recebido é um valioso indicador de desempenho”. Para a Telecom Itália (2010) o evento de não pagamento pelo cliente representa um evento subsequente que normalmente não está relacionado ao início do contrato.

Life Insurance Association of Japan (2010) também discorda que o preço de transação deveria refletir o risco de crédito do cliente, caso seu efeito possa ser razoavelmente estimado. Argumenta que, demonstrar receita bruta e reconhecer separadamente despesas relacionadas ao crédito é mais representativo do processo de tomada de decisão. Portanto (2010, p.121): “Dois itens de informação, receita bruta e despesa com crédito, facilitam mais a análise financeira de uma entidade e a comparação entre empresas, do que apenas receita líquida após a dedução de perdas de crédito esperadas”.

A Nokia (2010) afirma que realizar ajustes por probabilidade ponderada para o risco de crédito em uma base de contrato individual é oneroso e desnecessário e que ajustes na avaliação de risco de crédito deveriam ser registrados no mesmo item em que a avaliação original foi reconhecida. Aviation Working Group (2010) também comenta que o custo de implementar o processo de distinguir estimativas de recebimento inicial de mudanças subsequentes será significativo, quando comparado com os benefícios de fazer tais distinções.

No RED, parágrafo 50, é afirmado que: “o preço de transação não inclui os efeitos do risco de crédito do cliente como discutido nos parágrafos 68 e 69”. O parágrafo 68 afirma que o risco de crédito do cliente é referente à incapacidade da entidade de receber do cliente o montante a que tem direito de acordo com o contrato. Este recebível deve ser contabilizado de acordo com a IFRS 9. A diferença entre a mensuração do recebível, de acordo com a IFRS 9,

e o montante correspondente de receita deve ser apresentada em uma linha separada da linha de receita (IASB, 2011).

Diante destes argumentos gerados como respostas ao ED e posicionamento dos *Boards* no RED, é possível concluir para a segunda categoria – mensuração da receita (item b):

SUCESSO: Para os constituintes que discordaram que o risco de crédito do cliente deveria influenciar o preço de transação e conseqüentemente o montante de receita reconhecida, sendo que os *Boards* no RED decidiram que o preço de transação não inclui os efeitos do risco de crédito.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que concordaram que o montante de receita reconhecida deveria ser ajustado pelo risco de crédito do cliente.

O parágrafo 44 do ED estabelece que uma entidade deve ajustar o montante prometido para refletir o valor do dinheiro no tempo, caso o contrato inclua um componente de financiamento material (IASB, 2010). Para o ED, o efeito do valor do dinheiro no tempo é material em alguns contratos, porque o pagamento do cliente é devido significativamente antes ou depois da transferência de bens ou serviços. A taxa para ajuste é aquela utilizada em transação de financiamento separada entre a entidade e o cliente, refletindo tanto o valor do dinheiro do tempo quanto o risco de crédito. O efeito de financiamento deve ser apresentado separadamente da receita de bens e serviços (IASB, 2010). Para esta questão, houve concordância por parte dos constituintes (79% da amostra), por isto, poucos argumentos foram inseridos.

Jeffrey B Kraut (2010), individuo dos EUA, afirma que este procedimento deveria não ser exigido, e se continuasse a ser, deveria envolver transações cujo período de pagamento exceda um ano. Alerta que a autoridade tributária poderá exigir o montante completo a ser registrado como receita. Complementa (2010, p.2):

Adicionalmente, companhias poderiam agora começar a tomar decisões de negócios com conseqüências econômicas reais devido à pronunciamentos contábeis. Estarão companhias pequenas, não sofisticadas dispostas a fornecer termos de pagamentos estendidos, se elas agora têm que ajustar estimativas de receitas, bem como receitas registradas, porque uma parte de suas “vendas” irá agora ser considerada receita de juros? Por que deveria uma empresa ter mesmo que considerar esta questão na determinação de como faz negócios?

Esta solicitação de delimitar o ajuste ao valor do dinheiro no tempo para pagamentos que excedem um ano, antes ou depois da data planejada de satisfação da OD relacionada, foi

feita por diversos constituintes, tais como Aviation Working Group (2010) e Bombardier (2010).

Telecom Italia Group (2010) concorda com o requisito proposto, todavia, cita a dificuldade em considerar uma taxa específica que pode ser utilizada em uma transação de financiamento separada entre a entidade e o cliente. Afirmar (2010, p.7): “Além disto, devido a um grande número de clientes, avaliar a taxa de risco de crédito específica a ser aplicada, poderia ser extremamente oneroso para nós”. Propõe que os *Boards* considerem o uso de uma taxa de desconto livre de risco, que inclua somente o valor do dinheiro no tempo ao invés de risco de crédito específico entre as partes.

Preocupação em relação à taxa é também corroborada pela Aviation Working Group (2010), que defende uma taxa de empréstimo incremental da entidade no momento da celebração do contrato. Para a firma (2010, p.12): “Esta taxa deveria não ser atualizada subsequentemente ao início do contrato a menos que exista uma modificação do contrato tal que o componente de financiamento do contrato seja alterado”. Para o grupo, ajuste da taxa de desconto por variações de mercado de taxas de juros, exigiria um trabalho significativo com benefícios correspondentes limitados para os usuários das demonstrações contábeis. Argumento idêntico é encontrado em Bombardier (2010).

Bombardier (2010) complementa discorrendo que é comum para produtores receberem adiantado de seus clientes, sendo tais pagamentos recebidos por conta do trabalho em progresso e não para propósitos de financiamento. Logo, confiar na aplicação da materialidade para evitar a carga de ter que rastrear cada situação, onde os pagamentos recebidos não correspondem perfeitamente com o trabalho executado, poderia não ser suficiente. Afirmar (2010, p. 9): “Em situações em que a entidade executa vários contratos ao mesmo tempo, cada um deles compreendendo seus próprios cenários de pagamentos múltiplos, para uma entidade a mera demonstração de se o impacto é material ou não poderia ter uma carga significativa”. Solicita que os ajustes ao valor do dinheiro do tempo ocorram somente quando o financiamento for recebido em mais do que um ano antes ou depois da data planejada de satisfação da OD relacionada. Esta solicitação é baseada no seguinte argumento, também encontrado na carta do Aviation Working Group (2010, p.9):

Contratos de longo prazo envolvem a possibilidade de pagamentos múltiplos e incertezas relacionadas ao momento de entrega de bens ou serviços no contrato, que afeta a avaliação e cálculo do valor do dinheiro no tempo. Isto pode desencadear a necessidade do uso de equações simultâneas, que pode ser excessivamente complexo. Adicionalmente, se elementos variáveis estão presentes no arranjo, tais como montantes contingentes, estes cálculos podem se tornar mesmo mais

complexos. Existirão custos significativos para desenhar e manter um sistema para rastrear e recalcular juros sobre pagamentos recebidos adiantados ou após a transferência de bens ou serviços. Estes custos serão substanciais. Nós acreditamos que os custos de cumprir com esta orientação poderão ultrapassar significativamente os benefícios para investidores e usuários das demonstrações contábeis.

Neste sentido, a firma mostra a complexidade em aplicar o ajuste ao valor do dinheiro no tempo, por isto, pede uma isenção para contratos cujos pagamentos excedam um ano da data planejada da OD. Charity Commission for England and Wales (2010), regulador de instituições de caridade na Inglaterra, preocupa-se com a complexidade deste procedimento, o qual pode até ser justificado para companhias publicamente negociadas. Para o regulador (2010, p.3): “Todavia, o risco é que este nível de complexidade acabará por influenciar na IFRS para pequenas e médias empresas”. Desta forma, a opção futura para as instituições de caridade seguirem a IFRS para pequenas e médias empresas seria menos atrativa.

O RED inclui como expediente prático o fato de uma entidade não precisar ajustar o montante prometido para refletir o valor do dinheiro no tempo, caso espere no início do contrato que o período entre o pagamento pelo cliente e a transferência de bens ou serviços prometidos será de um ano ou menos (IASB, 2011). O parágrafo 61 dita que a taxa de desconto deve refletir uma transação de financiamento separada entre a entidade e seu cliente no início do contrato. Logo, a taxa deve refletir as características de crédito da parte que recebe o financiamento. “Uma entidade pode ser capaz de determinar a taxa, por identificar a taxa que desconta o montante nominal do montante prometido para o preço de venda à vista do bem ou serviço” (IASB, 2011,p.35). A taxa não poderá ser atualizada após o início do contrato, por mudanças nas circunstâncias ou taxas de juros.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao ED e posicionamento dos *Boards* no RED, é possível concluir para a segunda categoria – mensuração da receita (item c):

SUCESSO: Para os constituintes que concordaram com o ajuste do valor do dinheiro no tempo e para aqueles que concordaram em não atualizar a taxa de desconto por mudanças nas circunstâncias. Também para os constituintes que solicitaram como expediente prático que as transações (cujo período de pagamento e a transferência de bens ou serviços são menores ou iguais a um ano) não sofram o procedimento de ajuste ao valor do dinheiro no tempo.

NÃO SUCESSO: para os constituintes que discordaram do ajuste ao valor do dinheiro no tempo e que discordaram que a taxa de desconto deve refletir as características de crédito do cliente.

A última questão da mensuração de receitas é referente a se o preço de transação deve ser alocado a cada OD na proporção do preço de venda individual. Aproximadamente 60% dos constituintes respondentes da amostra concordaram com esta proposição.

O parágrafo 50 do ED determina que uma entidade aloque, no início do contrato, o preço de transação para todas as OD's separadas, na proporção do preço de venda individual dos bens ou serviços subjacentes a cada uma destas (IASB, 2010). Para o ED, a melhor evidência do preço de venda individual é o preço observável do bem ou serviço quando a entidade os vende separadamente (IASB, 2010). Caso o preço de venda individual não seja diretamente observável, a entidade deverá estimá-lo, utilizando dois métodos, a saber: a) custo esperado somado à margem – a entidade preveria seus custos esperados de satisfazer a OD e então adicionaria uma margem requerida para o bem ou serviço e b) avaliação de mercado ajustada – a entidade poderia avaliar o mercado no qual vende os bens ou serviços e estimar o preço que os clientes estão dispostos a pagar por estes. Este método inclui referência aos preços dos concorrentes da entidade para bens ou serviços similares, sendo que esta deve ajustar estes preços para refletir seus custos e margens (IASB, 2010).

NTT Docomo (2010), firma de telecomunicações do Japão, discorda desta abordagem, por ela distorcer as receitas em situações onde a empresa fornece bens ou serviços sem custo ou com desconto (atividades de promoção de vendas). Afirma (2010, p.3):

Nós não acreditamos que a volatilidade do reconhecimento de receita causada por atividades de promoção de vendas pode ser benéfica aos investidores. Adicionalmente, o método de reconhecimento de receita baseado na alocação proporcional do preço de venda individual pode trazer dificuldades práticas no cálculo, porque poderia ser exigido de nós que tivéssemos informações suficientes, tais como o preço de transação (incluindo estimativas de receitas futuras), o preço de venda individual de cada obrigação de desempenho e o período contratual, tudo sobre uma base de contrato individual.

Diante disto, solicita o uso da técnica residual para o cálculo do montante a ser alocado para opções adicionais. Esta técnica não deveria ser limitada ao caso onde não existe preço diretamente observável para a OD (NTT DOCOMO, 2010).

Preocupação semelhante é exposta pela Telefónica (2010) quando afirma que a alocação proposta pode resultar em um montante significativo de receitas de equipamentos contabilizadas antecipadamente, antes mesmo do faturamento, podendo levar a ativos não legalmente exigidos, os quais são dependentes de eventos futuros. Solicita que a receita seja limitada ao montante que não é contingente do cumprimento de OD's adicionais futuras. A empresa demonstra que o uso do preço de venda individual relativo resulta em diferentes

contabilizações para transações economicamente similares, dependendo do modelo de equipamento que o cliente decida comprar. Assim sendo, o modelo proposto altera a configuração de receitas, reconhecendo-se mais receitas em situações nas quais os equipamentos foram oferecidos sem custo ou com desconto (TELEFÓNICA, 2010).

Este mesmo argumento é reforçado pela Telecom Itália (2010) quando afirma que o equipamento apenas representa um dispositivo que permite ao cliente acessar a rede e receber serviços. Os operadores de *wireless* não são comumente produtores de equipamentos, logo, tais produtos são apenas intermediados ao preço de custo ou com pouca margem de produtores para os clientes da Telecom. Pontua (2010, p.8): “O método de alocação do preço de transação em proporção ao preço de venda individual, gera um desencontro entre receita e padrões de fluxo de caixa sempre que os preços estabelecidos no contrato não estão em proporção com o preço de venda individual”. Isto permite que a receita de equipamento seja maior do que o montante relacionado ao caixa a ser recebido pelo cliente. Este excesso pode ser recebido através de serviços subsequentes oferecidos ao cliente, o que faz com que a receita já reconhecida seja contingente a satisfação de obrigações futuras. Solicita que a receita reflita o montante que não é contingente à entrega de bens ou serviços adicionais.

European Federation of Financial Analysts Societies (2010), representante dos analistas na Alemanha, não apoia esta proposta. Afirma que alocar o preço da transação na proporção do preço de venda individual gera incompatibilidade entre receitas e fluxos de caixa, sempre que os preços contratuais não estão de acordo com o preço de venda individual. Complementa (2010, p.5): “um mercado instável poderia implicar alta volatilidade e incerteza na determinação do preço de venda individual”.

RSM International (2010) apesar de concordar com o procedimento, afirma existir pouca orientação para ajudar na estimativa do preço de venda individual. Recomenda que mais métodos de estimativas sejam propostos e exemplos de situações mais complexas, tais como OD's que são distintas, mas são raramente vendidas separadamente, tais como licenças de *software*. Discorda com o uso do método residual, por possuir como característica o fato do montante alocado a uma OD no contrato ser baseado no preço de venda individual de outra obrigação.

O CPC (2010) questiona se as entidades são capazes de fazer cálculos para determinar todos os diferentes preços de vendas individuais e, mesmo que possam fazer tais cálculos, podem ainda ter problemas com sistemas que não lidem com preços múltiplos para o mesmo produto vendido a diferentes clientes, tais como nos casos de firmas de telecomunicações.

Os parágrafos 70 e 71 do RED determinam que caso um contrato tenha mais do que uma OD separada, a entidade deve alocar o preço de transação para cada uma destas obrigações, de acordo com o preço de venda individual de cada bem ou serviço subjacente a tais obrigações. O preço de venda individual é o preço pelo qual uma entidade poderia vender o bem ou serviço separadamente ao cliente (IASB, 2011). Quando este preço não é diretamente observável, a entidade deverá estimá-lo, maximizando o uso de *inputs* observáveis.

No RED, além dos dois métodos de estimativas descritos no ED (custo esperado somado à margem e avaliação de mercado ajustada), inseriu-se a abordagem residual como método possível de estimação. Este deve ser utilizado quando o preço de venda individual do bem ou serviço é altamente incerto ou variável, podendo a entidade estimar o preço de venda individual da transação total e reduzir a soma dos preços de vendas individuais observáveis de outros bens ou serviços prometidos no contrato.

Quando o cliente recebe um desconto por comprar bens ou serviços (preços de vendas individuais excedem o preço de transação) uma entidade deve alocá-lo inteiramente a uma OD separada, caso: a) a entidade regularmente venda cada bem ou serviço no contrato sob uma base individual e b) os preços de venda observáveis derivados das vendas individuais oferecem evidência da OD à qual o desconto pertence (IASB, 2011). Caso o preço de transação inclua um montante que é contingente a eventos futuros, a entidade deverá alocá-lo a bens ou serviços distintos, se os termos do pagamento contingente para estes se relacionam especificamente aos esforços da entidade em transferir este bem ou serviço.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao ED e posicionamento dos *Boards* no RED, é possível concluir para a segunda categoria – mensuração de receita (item d):

SUCESSO: Para os constituintes que concordaram com a alocação do preço de transação a cada OD separada, baseada no preço de venda individual, e solicitaram aos *Boards* o método residual como critério aceito para estimar preço de venda de OD's individuais. Também para os constituintes que solicitaram critérios para alocação de descontos em OD's separadas e posicionamento dos *Boards* acerca de montantes contingentes.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que discordaram que o preço de transação deva ser alocado a cada OD separada na proporção do preço de venda individual e que não aceitaram o método residual como critério de estimativa.

4.2.2.3 Reconhecimento de Passivo Oneroso

A terceira categoria discute o reconhecimento de passivos onerosos ao nível da OD. Os *Boards* questionaram se os custos que se relacionam diretamente ao contrato devem ser ativados e se um passivo deve ser reconhecido quando a OD for onerosa.

O parágrafo 54 do ED determina que uma entidade deva reconhecer um passivo e uma despesa correspondente, se a OD é onerosa. Esta é onerosa se o valor presente dos custos de probabilidade ponderada que se relacionam diretamente a sua satisfação excede o montante do preço de transação a ela alocada.

Este procedimento gerou reação adversa por parte dos constituintes. A maior parte dos respondentes (aproximadamente 69%) discordou em reconhecer passivo ao nível da OD, argumentando que o teste deveria ser feito ao nível do contrato como um todo e não ao nível da OD individual.

NTT Docomo (2010) ao discordar, cita que este critério faz com que uma perda ao nível da OD possa ser reconhecida, mesmo quando o contrato como um todo é lucrativo. Não concorda com os argumentos dos *Boards* de que o não reconhecimento deste passivo, ao nível da OD individual, poderia atrasar a divulgação de mudanças adversas. Para a firma (2010, p.4):

Todavia, para aqueles investidores com bom entendimento do modelo de negócios de uma dita entidade, reconhecimento de passivo para uma OD onerosa contra as intenções da gestão, poderia, ao invés de ser uma informação de decisão útil, constituir uma informação enganosa.

American Airlines (2010) escreve uma carta apenas para discutir esta questão. Explica que parte da estratégia em vender bilhetes envolve preços de venda múltiplos dependendo do momento que alguém os compra e de reembolso. A partir da proposta, a companhia seria exigida a identificar e registrar perdas ao nível do bilhete individual (pois, cada bilhete é considerado um contrato individual). Pontua (2010, p.2):

Isto poderia incluir uma exigência em reconhecer perda em certos bilhetes antecipados no momento da venda, mesmo embora nós esperássemos que o contrato pudesse ser cumprido sobre um voo lucrativo. Como resultado, sob este modelo, lucratividade reportada nos relatórios financeiros periódicos, poderia ser mais de uma função do volume e mix de bilhetes vendidos do que do fluxo de passageiros.

Neste sentido, afirma que o procedimento proposto é inconsistente com a forma como operam e avaliam a lucratividade e sucesso de seus negócios, não sendo prático testar lucratividade ao nível individual, uma vez que, os custos não são diretamente rateáveis por

assento, sendo que a porção de custos fixos (compra ou *lease* de aeronaves, combustível, mão de obra) não permite simples alocações por assento.

A Telecom Italia (2010) ao discordar com o teste oneroso ao nível individual, afirma que quando o contrato é lucrativo no todo a proposta do ED para contabilizar OD's onerosas, resulta em uma má apresentação da posição da entidade com respeito ao contrato relacionado ao cliente. Sugere que o teste oneroso deva ser feito somente no nível do contrato. Esta mesma sugestão é apresentada pela Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (2010).

Neste mesmo sentido, Financial Executives International Canada, assim se manifesta (2010, p.5): “Nós não acreditamos que é apropriado reconhecer um passivo para uma OD individualmente onerosa se todos os benefícios econômicos futuros esperados de um contrato excedem os custos esperados de cumprimento de todas as OD's remanescentes”. Logo, sugere que o contrato seja testado como um todo, reconhecendo-se um passivo quando todos os custos não evitáveis de atendimento de todas as OD's remanescentes excedam todos os benefícios econômicos remanescentes que são esperados no contrato.

Aviation Working Group (2010) pontua que, quando perdas são esperadas a serem incorridas referentes às OD's anteriores seguidas por lucros sobre OD's posteriores, isto implica em um aperfeiçoamento no desempenho da entidade. Esse aperfeiçoamento não é capturado pelo teste proposto, não representando a substância do contrato. Deste modo, (2010, p.15): “Coerentemente, informação útil para decisão poderia ser fornecida pelo reconhecimento de perdas quando o contrato tem uma posição de perda geral”. Propõe que o teste seja realizado ao nível do contrato.

O RED, parágrafo 86, determina que, para uma OD que a entidade satisfaz sobre o tempo e que espera no início do contrato cumpri-la em um período de tempo maior do que um ano, um passivo deverá ser reconhecido caso esta obrigação seja onerosa. A OD é onerosa quando o menor custo de liquidá-la excede o montante do preço de transação a ela alocada (IASB, 2011).

Diante destes argumentos gerados como respostas ao ED e posicionamento dos *Boards* no RED, é possível concluir para a terceira categoria – reconhecimento de passivo oneroso:

SUCESSO: Para os constituintes que concordaram em realizar o teste oneroso ao nível da OD individual e para aqueles que solicitaram que o teste seja aplicado à satisfação de OD esperada a ser cumprida em um período de tempo maior do que um ano.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que não concordaram em realizar o teste oneroso ao nível da OD individual, solicitando que o teste seja realizado ao nível do contrato como um todo.

4.2.2.4 *Nível de Evidenciação*

A quarta categoria discute o nível de evidenciação proposto pelos *Boards* em relação às receitas. Os *Boards* fizeram três perguntas: se os requisitos de evidenciação propostos iriam ajudar os usuários – Q10, se o montante das OD's remanescentes e momentos esperados de sua satisfação para contratos com mais de um ano deveriam ser evidenciados – Q11- e se os constituintes concordam em separar as receitas dentro de categorias que descrevem como o montante, momento e incerteza são afetadas por causas econômicas - Q12 (IASB, 2010). A maior parte dos constituintes discordou da Q10 (aproximadamente 74%) e da Q11 (aproximadamente 66%). Já na Q12 houve mais concordância do que discordância (63%) com os *Boards*. A Q11 será analisada qualitativamente por ser mais específica.

No ED, parágrafo 78, afirma-se que para contratos com uma duração esperada original superior a um ano, a entidade deve evidenciar o montante do preço de transação alocado às OD's remanescentes no final do período de reporte que são esperadas a serem satisfeitas: a) em menos de um ano, b) em menos de dois anos, c) em menos de três anos e d) em mais de três anos (IASB, 2010).

A maior parte dos constituintes discorda em evidenciar o montante das OD's remanescentes e momentos esperados de sua satisfação para contratos com mais de um ano. Hidehiko Yuki (2010) afirma que este montante e o momento esperado para cumprir obrigações de longo prazo, podem ser facilmente alterados, tornando a informação não confiável para predizer o resultado operacional futuro da companhia. Solicita a evidenciação de informação mais estável, tal como o montante não cancelável do desempenho remanescente.

Constellation Energy Group (2010) afirma que, este requisito ao exigir a evidenciação da liquidação futura esperada da OD, pode aumentar o risco de litígio associado às informações prospectivas dentro das notas explicativas. Afirma (2010, p.3): “Estas evidenciações de receitas futuras para companhias no setor de energia, por sua natureza, irão

ser altamente voláteis de período a período e provavelmente serão obsoletas no momento em que as demonstrações contábeis forem arquivadas na SEC”. Adicionalmente, prediz que este requisito poderia gerar no usuário uma visão incompleta do fluxo de receita futura, uma vez que as firmas poderiam evidenciar receitas que estão em contratos, mas não seriam permitidas a incluir receitas projetadas. No mercado de energia, apenas uma porção do volume esperado sobre contrato é vendida, o restante pode ser vendido quando produzido ou com base na demanda local, podendo o preço destas vendas previstas prováveis serem fixados através do uso de *hedges*. Argumenta (2010, p.3):

A evidenciação proposta poderia excluir todas estas fontes comuns de porções grandes e contínuas de receitas da entidade. Este dado incompleto irá provavelmente conflitar com outras evidenciações e projeções feitas aos investidores, que poderia resultar em confusão adicional ao invés de maior transparência.

Solicita a exclusão do requisito de evidenciação relacionado ao montante de OD's remanescentes. A volatilidade das demonstrações contábeis também é citada pela firma DynCorp International (2010), afirmando que este requisito expõe auditores a revisarem estas estimativas. Argumenta (2010, p.4): “Finalmente, estes requisitos de evidenciação exigiriam dos auditores auditarem informações de planejamento de longo prazo, sujeito a muitas mudanças e variabilidade enquanto divulgam competitivamente informações sensíveis”. Argumento idêntico é encontrado na carta da Lockheed Martin Corporation (2010). Group of Japanese Companies (2010), ao discordar do requisito, argumenta em termos de custos para estimar e auditar uma informação que é incerta e que oferece pouco benefício aos investidores.

Deloitte Touche Tohmatsu (2010) também discorda do requisito em função da informação ser prospectiva e em muitos casos estar somente parcialmente dentro do controle da entidade. Afirma (2010, p.14): “Isto a tornará mais suscetível a mudanças e será inerentemente não confiável, o que pode criar exposição de riscos para a entidade e para seus diretores, até porque a previsão de OD's futuras é, de fato, uma previsão de receitas futuras”. Logo, estas informações serão impossíveis de auditar e a firma encoraja os *Boards* a deixá-las no comentário de gestão, fora das demonstrações contábeis. Encontra-se esta mesma solicitação no Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (2010), que cita que esta informação deveria ser inserida no contexto de discussão das perspectivas dos negócios para o futuro previsível.

Accounting Standards Board in UK (2010) discorda dos *Boards*, afirmando que este requisito pode trazer desafios particulares para companhias com grande número de pequenos

contratos, além da informação ser difícil e custosa para elaborar e auditar. Japanese Institute of Certified Public Accountants (2010) pontua que pode existir situações onde o momento do cumprimento da OD é altamente incerto, e como resultado, este momento pode mudar significativamente após a evidenciação, o que pode levar informação de investimento enganosa para os usuários das demonstrações contábeis.

A Nokia (2010) afirma que a evidenciação proposta exigirá mudanças significantes em seus sistemas e processos com o intuito de obter informação confiável.

Aviation Working Group (2010) e Bombardier (2010) citam que operam em uma indústria com ciclos muitos longos e montantes significantes de pedidos, sendo que fatores externos impactam a satisfação de tais pedidos. Citam que o requisito proposto, que consiste em previsão parcial de receita futura, expandirá significativamente o escopo das demonstrações contábeis. Segundo a Bombardier (2010, p.3): “Este nível de informação excede o que é atualmente fornecido para acionistas e analistas na típica orientação de resultado e poderia divulgar informações sensíveis aos concorrentes em nossa indústria”. Complementa afirmando que não possui sistemas financeiros capazes de capturar o momento esperado de satisfação das OD’s e que o custo de preparar tais informações superaria o benefício da evidenciação.

O parágrafo 119 do RED estabelece que para contratos com uma duração original superior à um ano, a entidade deve divulgar o montante agregado do preço de transação alocado às OD’s remanescentes e uma explicação de quando espera reconhecer este montante como receita (IASB, 2011).

Diante destes argumentos gerados como respostas ao ED e posicionamento dos *Boards* no RED, é possível concluir para a quarta categoria – nível de evidenciação proposto:

SUCESSO: Para os constituintes que concordaram em evidenciar nas notas explicativas, o montante agregado do preço de transação alocado à OD remanescente e uma explicação de quando esperam reconhecê-lo como receita, para contratos com duração esperada acima de um ano.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que não concordaram em evidenciar nas notas explicativas, o montante agregado do preço de transação alocado à OD remanescente e uma explicação de quando esperam reconhecê-lo como receita, para contratos com duração esperada acima de um ano.

4.2.2.5 Forma de Transição IFRS

A última categoria discute a forma de transição para a IFRS 15. No ED, parágrafo 84, afirma-se que uma empresa deverá aplicar a IFRS retrospectivamente de acordo com a IAS 8 – Políticas contábeis, mudanças nas estimativas e erros. A maior parte dos constituintes da amostra (aproximadamente 71%) discordou com a aplicação retrospectiva da norma.

Hidehiko Yuki (2010) afirma que a aplicação retrospectiva da norma não é custo-efetivo, nem viável quando as transações de receitas advindas de contratos com clientes são grandes.

Constellation Energy Group (2010) afirma que a aplicação retrospectiva poderia ser altamente onerosa, sendo difícil de operacionalizar, pois precisariam monitorar e potencialmente reapresentar um volume alto de contratos em um período de vários anos, sendo este período de cinco anos para as firmas registradas na SEC. Complementa (2010, p.4):

Além disto, a aplicação retrospectiva poderia exigir das companhias manterem dois conjuntos de escrituração contábil para o período retrospectivo inteiro, usando dois diferentes conjuntos de princípios contábeis e interpretações, poderia ainda necessitar mudanças significativas no sistema de informações para capturar os dados apropriados e poderia envolver custos duplicados para auditar estes montantes duplos e os controles internos relacionados à estes montantes.

Esta afirmação demonstra como a aplicação retrospectiva da norma pode ser complexa e pode trazer risco de erro. Segundo a firma, os usuários estão mais interessados em compreender e predizer receitas futuras e fluxos de caixa analisando os resultados atuais em comparação com as expectativas. Isto reduz o benefício da informação retrospectiva, ainda mais quando se compara ao custo de republicação das demonstrações contábeis, incluindo republicações de informações trimestrais.

Cisco Systems (2010) cita os custos que os preparadores (principalmente com arranjos de múltiplos elementos e com contratos de longo prazo) enfrentariam para rastrear os contratos e contabilizá-los com base em duas regras. Afirma (2010, p.15):

A aplicação da proposta exige análise e contabilização ao nível da transação específica. Conseqüentemente, qualquer requisito de aplicação retrospectiva irá exigir a manutenção de registro duplo para cada transação individual para cada período a ser reportado. Para Cisco especificamente, isto poderia exigir manutenção de registro duplo para dezenas de milhares de transações anualmente. Este nível de esforço claramente não vale o seu custo.

A empresa estima que apenas o custo de mão de obra necessário para realizar a aplicação retrospectiva ficaria entre 30 a 50 milhões de dólares no período de implementação.

Desta forma, defende a aplicação prospectiva da norma em todos os novos contratos e evidenciação adicional qualitativa e quantitativa para demonstrar o impacto atual e esperado da norma sobre o momento de reconhecimento de receita da entidade.

Aselsan Electronics Industries (2010), empresa da Turquia, defende que a aplicação deve ser prospectiva, devido à impossibilidade de decidir sobre a questão de controle em contratos passados, pois, estes contratos foram contabilizados pelo POC, sem uma avaliação mais detalhada acerca da transferência de controle. Sugere evidenciar, em notas explicativas, os efeitos (caso estimados) das diferenças das demonstrações contábeis feitas pela norma anterior e pela norma atual. Discute que, na Turquia a política de distribuição de lucros depende principalmente do lucro obtido nas demonstrações contábeis publicadas em IFRS. Logo (2010, p.3): “A republicação retrospectiva pode dar origem legalmente a mais/menos disputas de distribuição de lucros no mercado de ações”.

Pfizer (2010), por sua vez, afirma que a aplicação retrospectiva deveria ser encorajada, mas não exigida. Ratifica que firmas que possuem arranjos com múltiplos elementos complexos teriam que manter sistemas de reporte duplo por três anos para rerepresentar seus resultados e por cinco anos, para propósito de destaques financeiros. Sugere aplicação prospectiva, com adoção retrospectiva encorajada, mas não exigida.

Aviation Working Group (2010) concorda que a aplicação retrospectiva deveria ser uma opção, embora afirme que, para sua indústria esta aplicação é impraticável. Afirma (2010, p.17):

A base de contrato de nossos membros é composta por dezenas de milhares de contratos, que frequentemente se estendem por vários anos. Republicar estes contratos desde o início, exigindo a revisão de estimativas de lucratividade em uma base contrato a contrato ao longo de vários anos será complexo e caro. Premissas e estimativas significativas ocorrem numerosas vezes ao longo do contrato. A documentação destas premissas e estimativas é frequentemente informal. Aplicação retrospectiva assume que uma entidade tem informação prontamente disponível para suportar premissas e estimativas históricas de contrato, que pode não ser verdade e pode trazer dificuldades em tomar decisões corretas sob a orientação proposta para cada contrato passado e cada período de reporte.

Isto possibilita erro quando da republicação das informações, uma vez que novas premissas teriam que ser feitas exigindo o uso de informação que não era disponível no momento em que tais estimativas foram realizadas (COMMENT LETTER AVIATION WORKING GROUP, 2010).

Florida Institute of Certified Public Accountants (2010) propõe o uso de uma abordagem modificada que exija aplicação retrospectiva para contratos existentes que são

materiais e àqueles com tempo de duração superior à um ano. RSM International (2010) sugere uma transição retrospectiva modificada. Por esta abordagem, a aplicação retrospectiva seria exigida somente para contratos celebrados após a emissão da IFRS final. Isto evitaria que as firmas recriassem informações, tais como estimativas de preços de venda.

No apêndice C do RED tem-se que uma entidade deve aplicar a IFRS retrospectivamente, de acordo com a IAS 8, observando alguns expedientes práticos. Estes expedientes são: a) para contratos completados antes da data da aplicação inicial (data que primeiro aplica a IFRS) a entidade não precisa rerepresentar contratos que iniciam e finalizam dentro do mesmo período de reporte anual, b) para contratos completados antes da data da aplicação inicial e que tem montante variável, a entidade pode usar o preço de transação na data em que o contrato foi concluído ao invés de estimar montantes variáveis em períodos comparativos, c) uma entidade não precisa avaliar se a OD é onerosa antes da data da aplicação inicial, a menos que um passivo oneroso foi reconhecido anteriormente, de acordo com requisitos que eram efetivos antes da aplicação inicial e d) para todos os períodos apresentados antes da data da aplicação inicial, uma entidade não precisa evidenciar o montante do preço de transação alocado às OD's remanescentes e uma explicação de quando espera reconhecer o montante como receita (IASB, 2011).

Diante destes argumentos gerados como respostas ao ED e posicionamento dos *Boards* no RED, é possível concluir para a quinta categoria: transição para a IFRS 15.

SUCESSO: Para os constituintes que concordaram com a abordagem de aplicação retrospectiva e para aqueles que concordaram com aplicação retrospectiva modificada, convergindo seus posicionamentos com as inserções de expedientes práticos.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que discordaram com a abordagem de aplicação retrospectiva, defendendo uma abordagem prospectiva, onde os ajustes entre as normas de receita anteriores e a norma atual estariam refletidos apenas em notas explicativas.

4.2.2.6 Principais mudanças dos Boards entre ED para o RED

O Quadro 13 resume o posicionamento dos *Boards* no RED, após as cartas comentários recebidas no ED.

Quadro 13: Resumo de Posicionamento entre o Exposure Draft e o Revised Exposure Draft

Questão Debatida	ED	Questão com mais concordância ou discordância	Principais Argumentos	RED	Mudança de posição dos Boards
------------------	----	---	-----------------------	-----	-------------------------------

Continua

Identificação e contabilização separada de OD's, quando bens ou serviços são diferentes (Q2)	Bens ou serviços são diferentes quando a entidade ou outra entidade os vende separadamente e quando possuem função e margem de lucro distintas.	Discordância 73%	Subjetividade para "quebrar" OD's, aumento do custo da informação e de crédito. Setor de construção defende que suas atividades são inter-relacionadas e não deveriam ser segregadas.	Bens ou serviços são diferentes quando a entidade os vende separadamente e quando o cliente pode se beneficiar deles com recursos prontamente disponíveis. Quando as atividades são inter-relacionadas, as OD's não precisam ser separadas.	Sim
Crítérios para determinar a transferência de controle de bens ou serviços (Q3)	Apresentam-se quatro indicadores que servem para ambas as situações: OD's satisfeitas sobre o tempo e satisfeitas em um ponto no tempo.	Discordância 58%	Indicadores insuficientes para orientar a transferência de controle em contratos de serviços e de construção. Solicitação de riscos e recompensas como um dos indicadores para transferência de controle.	Lista de indicadores segregados para as OD's satisfeitas sobre o tempo e as satisfeitas em um ponto no tempo. Inclui riscos e recompensas na avaliação de controle.	Sim
Estimar preço de transação variável quando este pode ser razoavelmente estimado (Q4).	Único método permitido para estimar preço variável: probabilidade ponderada.	Concordância 58%	Probabilidade Ponderada pode distorcer cenários onde o resultado é binário, gerando volatilidade no resultado, possibilidade de pagamento antecipado de tributos e nenhuma relação de receita com caixa. Defende-se o método de melhor estimativa pela gestão.	Dois métodos são apresentados para estimar transação variável: valor esperado (soma da probabilidade ponderada) e montante mais provável.	Sim
Refletir o risco de crédito do cliente no preço de transação, afetando a linha de receita (Q5)	Receita deve ser reduzida pelo risco de crédito do cliente.	Discordância 79%	Dificuldade para se avaliar a atividade de concessão de crédito. Vendas e gestão de crédito são processos separados.	Risco de crédito não afeta a linha de receita.	Sim
Montante deve ser ajustado para refletir o valor do dinheiro no tempo (Q6)	Quando o contrato inclui um item de financiamento material este deve ser apresentado separadamente da receita, usando-se taxa que reflete o valor do dinheiro no tempo e risco de crédito.	Concordância 79%.	Solicitam que o ajuste ao valor do dinheiro no tempo seja realizado para contratos com duração acima de um ano.	Como expediente prático uma entidade não precisa ajustar o montante prometido caso espere que o período entre o pagamento do cliente e a transferência dos ativos prometidos seja inferior a um ano.	Sim

Continua

Alocação do preço de transação para as OD's separadas na proporção do preço de venda individual (Q7)	Se o preço de venda não é diretamente observável, dois métodos são permitidos para estimá-lo: custo esperado somado à margem e avaliação do mercado ajustada.	Concordância 60%	Setor de Telecomunicações afirma que reconhecerá ativos não legalmente exigíveis dependentes de eventos futuros. Solicita que a receita reflita o montante que não é contingente a entrega de bens ou serviços adicionais. Alguns respondentes pedem o uso do método residual.	Se o preço de venda não é diretamente observável, três métodos são permitidos para estimá-lo: custo esperado somado à margem, avaliação do mercado ajustada e abordagem residual.	Sim
Reconhecimento de passivo para uma OD onerosa (Q9)	Uma entidade deve reconhecer um passivo e uma despesa se a OD é onerosa.	Discordância 69%	Perda será reconhecida ao nível da OD, mesmo quando o contrato é lucrativo como um todo.	Para uma OD que uma entidade satisfaz sobre o tempo e espera no início do contrato satisfazê-la por um período maior do que um ano, um passivo deve ser reconhecido se a OD é onerosa.	Sim
Evidenciação de OD's remanescentes e momentos esperados de sua satisfação para contratos com duração maior do que um ano (Q11)	Para contratos com duração maior do que um ano se deve evidenciar o montante do preço de transação alocado às OD's remanescentes.	Discordância 66%	Aumento do risco de litígio associado com informações prospectivas dentro das notas explicativas.	Em contratos com duração maior do que um ano se deve evidenciar o montante do preço de transação alocado às OD's remanescentes e uma explicação de quando a entidade espera reconhecê-lo como receita.	Não
Aplicação retrospectiva dos requisitos de receita propostos (Q13)	Uma entidade deve aplicar a norma retrospectivamente.	Discordância 71%	O custo de gerar a informação excede o benefício.	Uma entidade deve aplicar a norma retrospectivamente seguindo expedientes práticos.	Sim

Fonte: Dados da Pesquisa.

O Quadro 13 indica um *lobbying* intenso na etapa do ED, pois, das nove questões mais debatidas, os *Boards* alteraram seu posicionamento em oito delas, sugerindo captura pelos respondentes em função dos argumentos apresentados. Das oito questões com mudança de posicionamento houve cinco questões que apresentaram mais discordância pelos respondentes do que concordância, existindo forças contrárias à posição dos *Boards*, os quais deslocaram suas posições iniciais. Em três questões, apesar de existir mais concordância pelos respondentes, os *Boards* alteraram seus posicionamentos sugerindo que os argumentos dos respondentes discordantes foram suficientes para convencer os normatizadores.

4.2.3 Análise Modelo Logit

Em razão de problemas de singularidades, também encontrados na fase do DP, recorre-se ao método *stepwise* para selecionar as variáveis significativas na explicação de sucesso de *lobbying* na fase do ED. *Stepwise* foi estimado no *software* estatístico R, gerando a seguinte relação descrita abaixo como melhor modelo de ajuste da regressão.

$$\begin{aligned} SUCESO_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 \text{Qualidade_infor}_{ij} + \Sigma\beta_2 \text{Concordância}_{ij} \\ & + \Sigma\beta_3 \text{Financiamento}_j + \beta_4 \text{TamanhoRelativoCoalizações}_j \\ & + \beta_5 \text{Mercado de Capitais}_j + \Sigma\beta_l \text{QuestãoDummy} + \varepsilon_{ij} \end{aligned}$$

Com base no modelo funcional descrito acima, considerado o mais parcimonioso para este estudo, têm-se os resultados abaixo evidenciados.

Tabela 24: Estimação do Modelo LOGIT Exposure Draft

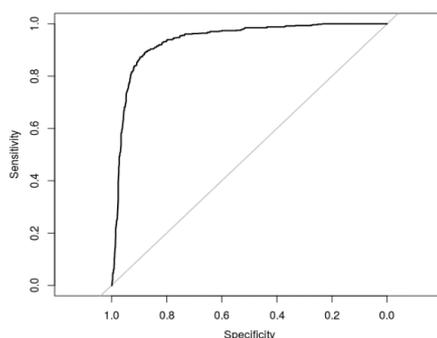
Variáveis	Modelo Stepwise (amostra com 3.145 observações)		
	Coefficiente	Z	P Value
Const	-1.278e+00	-6.273	3.55e-10 ***
V1 (qualidade da informação) (1)	4.576e-01	2.391	0.016809 *
V2 (concordância) 1	2.101e+00	10.171	< 2e-16 ***
V2 (concordância) 2	-2.523e+00	-12.417	< 2e-16 ***
V3 (financiamento) 3	6.465e-01	1.664	0.096125 .
V4 TAMCOALIZACAO	5.054e-01	3.682	0.000231 ***
V5 Mercado de Capitais	-2.868e-14	-2.767	0.005660 **
PSEUDO R2	0.6190598		
Curva ROC	0.9359		

0***, 0,001**, 0,01*, 0,05\,/, 0,1 \/\

Fonte: R, a partir dos dados da pesquisa.

A Tabela 24 demonstra que a qualidade do modelo de regressão, analisado por meio da curva ROC é de 0.9359 indicando que a discriminação do modelo é considerada excelente, conforme Fávero (2013). A Figura 3 abaixo apresenta a curva ROC gerada.

Figura 3: Curva ROC Exposure Draft



Fonte: R, a partir dos dados da pesquisa.

O Pseudo R2 alcançado é de 61,9%, indicando um modelo robusto. Para validar ainda mais o modelo se realizou o teste de multicolinearidade, obtendo-se os seguintes resultados descritos na Tabela 25 abaixo.

Tabela 25: Teste Fator de Inflação da Variância (VIF) Exposure Draft

	VIF
V1 (qualidade da informação)(1)	1.794061
V2 (concordância) 1	2.014758
V2 (concordância) 2	1.713704
V3 (financiamento) 3	1.109414
V4 TAMCOALIZACAO	1.304148
V5 Mercado de Capitais	1.190610

Fonte: Dados da pesquisa.

Pela Tabela 25 se observa que todos os valores são menores do que 5. Um VIF maior do que 5 sugere multicolinearidade quase exata. Logo, o modelo gerado pelo *stepwise* não apresenta problemas de multicolinearidade. Testes adicionais foram feitos como pontos de alavanca e distância de cook, sendo o modelo bem especificado em tais testes de diagnósticos, conforme Apêndice B – Teste de Robustez dos Modelos de Regressão.

Logo, conclui-se que o modelo de regressão gerado pelo *stepwise* é adequado e robusto. Assim, as seguintes razões de chances foram geradas, conforme Tabela 26.

Tabela 26: Razão de Chances Exposure Draft

Variáveis	X
Const	0.27873262
V1 (qualidade da informação)(1)	1.58033572
V2 (concordância) V2 1	8.17245299
V2 (concordância) V2 2	0.08024798
V3 (financiamento) 3	1.90890163
V4 TAMCOALIZACAO	1.65767924
V5 Mercado de Capitais	1.00000000

Fonte: Dados da pesquisa

Pela análise da Tabela 24 as variáveis que influenciam o sucesso de *lobbying* são a qualidade da informação transferida, o grau de concordância do constituinte, o nível de contribuição financeira enviada, o tamanho da coalização e o mercado de capitais do país de origem do constituinte.

Contrário à fase do DP, os constituintes que apresentaram argumentos de consequências econômicas possuem 1,58 vezes de chances a mais (acréscimo de 58%) de obterem sucesso com os *Boards*, em detrimento daqueles que não apresentaram tais argumentos. Este resultado se encontra de acordo com Zeff (1978), Sutton (1984) e Scott

(2012) que afirmam ser este tipo de argumento o mais provável de influenciar os normatizadores.

Estes argumentos surgiram principalmente na indústria de construção, que afirmou que a proposta de norma para separar as OD's iria resultar em um método contábil de reconhecimento de receita inferior, aumentar o custo de crédito com os fiadores e o custo de preparar este tipo de informação, a qual não seria utilizada por seus usuários. Constatou-se uma mudança na postura dos *Boards* em relação à consideração de argumentos de consequências econômicas: na fase do DP, tais argumentos influenciam no sucesso de *lobbying* negativamente, enquanto que na fase do ED, influenciam positivamente, indicando maior sensibilidade por parte dos *Boards* pelas consequências econômicas esperadas advindas dos procedimentos contábeis propostos e contrariando o argumento de Solomons (1978) de que os normatizadores contábeis não poderiam pensar em termos de consequências econômicas, mas deveriam optar por normas que melhor refletissem os fatos da situação.

Por outro lado, constituintes que concordaram com os *Boards* apresentam 8,1 vezes mais de chances de obterem sucesso em comparação àqueles que discordam, porque estão na mesma linha teórica defendida pelos normatizadores. Por sua vez, os indiferentes apresentam aproximadamente 92% de chances a menos de obterem sucesso com os normatizadores, em relação àqueles que discordam. Logo, é mais provável obter sucesso discordando do que não se posicionando perante os *Boards*.

Os constituintes que enviaram financiamento ao IASB (por meio de sua Fundação) acima de £200.000 possuem 1,9 vezes a mais de chances de influenciarem os normatizadores contábeis em relação àqueles que não enviaram contribuições financeiras. Desta forma, o maior nível de contribuição enviada, influencia no sucesso do *lobbying* na etapa do ED.

A coalização à qual o constituinte está vinculado influencia no sucesso de *lobbying*. Constituintes que se encontram do lado do grupo majoritário (que no caso do ED este lado foi negativo, isto é, mais questões foram discordadas do que concordadas) possuem 1,6 vezes mais de chances de obterem sucesso com os *Boards*. O que significa que a maior parte dos constituintes não compartilhou com as ideias inicialmente preconizadas pelos *Boards* e conseguiram empurrá-los para o lado pretendido (KLUVER, 2011), possuindo um acréscimo de 65% de chances de sucesso em relação àqueles que se mantiveram na posição inicial dos *Boards* ou na posição neutra.

Em relação ao tamanho do mercado de capitais (apesar de ser estatisticamente significativo), a razão de chances indica que ele não aumenta nem diminui a probabilidade de se ter sucesso no *lobbying*.

Estes resultados indicam que na fase intermediária do processo, os *Boards* ficam sensíveis em considerar os argumentos de consequências econômicas inseridos pelos constituintes, uma vez que, estes argumentos geraram uma maior probabilidade de sucesso no *lobbying*. O tamanho relativo da coalização ocorreu predominantemente de forma oposta à proposição inicial dos *Boards*, visto que, aproximadamente 59% das questões levantadas pelos *Boards* apresentaram mais discordância do que concordância por parte dos constituintes, e como esta variável influenciou no sucesso de *lobbying* de forma positiva, existiu êxito por parte dos constituintes em deslocarem os *Boards* para suas posições preteridas. No ED, cento e quatorze constituintes (aproximadamente 62% da amostra deste estudo) apresentaram um tamanho da coalização negativo, indicando posição contrária às proposições dos *Boards*, ao contrário de setenta e um constituintes que zeraram sua posição ou apresentaram posição convergente com os *Boards*. Conforme o resultado da Tabela 26, o tamanho da coalização, que foi predominantemente divergente da posição inicial dos *Boards*, apresentou 1,65 vezes a mais de chances de sucesso de *lobbying*, isto é, quem estava na posição divergente, logrou mais sucesso do que quem estava na posição convergente.

Tais análises sugerem que com o passar do *due process* os normatizadores passam a ser dominados por alguns setores, que estavam inicialmente tentando regular. Esta constatação se assemelha a Teoria da Captura inicialmente proposta por Stigler (1971).

4.3 FASE RED PARA IFRS

4.3.1 Análise Descritiva dos Dados

A análise descritiva, objetiva identificar as principais características dos constituintes, os países de origem e os continentes mais participativos na etapa do RED, assim como a participação dos setores de telecomunicações e de construção e a frequência de financiamentos enviados ao IASB. Questões com maior discordância, concordância e indiferença são levantadas, bem como as questões que apresentam maior quantidade de argumentos de consequências econômicas.

A Tabela 27 demonstra os países de origem dos respondentes das cartas comentários enviadas na fase do RED.

Tabela 27: Distribuição dos respondentes por país de origem: Fase Revised Exposure Draft

Países	Respondentes	
	Quantidade	%
Alemanha	2	2,15
Argentina	1	1,08
Austrália	2	2,15
Bélgica	1	1,08
Brasil	4	4,30
Canadá	7	7,52
Cingapura	2	2,15
Espanha	4	4,30
França	2	2,15
Hong Kong	3	3,22
Itália	1	1,08
Japão	3	3,22
Korea	1	1,08
Kenya	1	1,08
Malásia	1	1,08
Noruega	1	1,08
Nova Zelândia	1	1,08
Reino Unido	13	13,97
Ruanda	1	1,08
Suíça	2	2,15
EUA	40	43,00
Total	93	100%

Fonte: Dados da Pesquisa

A Tabela 27 evidencia que os principais países respondentes na fase do RED são os EUA e o Reino Unido. Estes países foram os que mais participaram nas três etapas do *due process* de receitas em termos de quantidade de cartas comentários enviadas aos *Boards*, sendo que a predominância advém de constituintes norte-americanos, em função da quantidade de normas que serão alteradas no âmbito do FASB, conforme Carmo (2014) e da forte tradição histórica deste país na prática de *lobbying* junto aos normatizadores contábeis (ZEFF, 1998).

As cartas enviadas pelo Brasil são do CPC, Brazilian Association of Publicly Held Companies (ABRASCA), firma PDG Realty S.A e do Group of Latin American Accounting Standard Setters (GLENIF), sendo que o Brasil liderou o grupo de trabalho relacionado à norma de receitas, razão pela qual a carta enviada pelo Glenif é classificada como de origem brasileira.

A Tabela 28 demonstra a distribuição dos respondentes por continente:

Tabela 28: Distribuição dos respondentes por continentes: Fase Revised Exposure Draft

Continentes	Respondentes	
	Quantidade	%
África	2	2,15
América do Norte	47	50,54
América do Sul	5	5,38
Ásia	10	10,75
Europa	26	27,96
Oceania	3	3,22
Total	93	100%

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 28 apresenta que a América do Norte, representada principalmente pelos EUA, é o continente com maior participação na fase do RED, seguido pela Europa. A predominância da América do Norte em relação ao continente Europeu ocorre também na segunda fase do *due process* (fase ED). Na fase do DP, o continente europeu enviou uma carta comentário a mais do que o continente norte-americano, o que demonstra que com o passar do processo, os respondentes norte-americanos foram os que mais se preocuparam com os requisitos propostos para reconhecer e mensurar receitas.

A Tabela 29 demonstra a frequência dos grupos respondentes na fase do RED.

Tabela 29: Distribuição dos respondentes por Grupos: Fase Revised Exposure Draft

Grupos	Respondentes	
	Quantidade	%
Contadores (incluindo firmas contábeis e associações profissionais de contabilidade)	16	17,2
Indivíduos (incluindo acadêmicos)	2	2,2
Preparadores e associações de firmas	58	62,4
Reguladores/Normatizadores (incluindo agências governamentais e normatizadores privados)	15	16,0
Usuários das demonstrações financeiras	2	2,2
Total	93	100%

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 29 apresenta que o grupo mais participativo na fase do RED é o dos preparadores, incluindo empresas e suas associações. Este resultado é convergente com a fase do ED e DP estando de acordo com os estudos de Sutton (1984), Ann Jorissen, Lybaert e Poel (2006), Ann Jorissen *et al* (2012), Giner e Arce (2012), Dobler e Knospe (2013) e Carmo (2014). O segundo grupo mais participativo na fase do RED é o dos contadores, resultado convergente com as fases anteriores do *due process*. Dobler e Knospe (2013) afirmam que os contadores utilizam as cartas comentários para promover sua legitimidade e documentar *expertise*.

A Tabela 30 evidencia a quantidade de constituintes advindos da indústria de construção e telecomunicações; setores mais impactados pela norma proposta de receitas.

Tabela 30: Frequência do setor de telecomunicações e de construção: Fase Revised Exposure Draft

Setor	Respondentes	
	Num. Absoluto	Freq. Relativa
0 (não pertence a tais setores)	72	77,4
1(pertence)	21	22,6
Total	93	100%

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 30 apresenta que, do total dos respondentes, 22,6% pertencem ao setor de construção ou telecomunicações. Quando comparados ao total de cartas enviadas pelos preparadores e suas associações, a representatividade de tais setores é de 36,2%. Em relação às fases anteriores, há uma redução de participação destes setores, pois, no ED e no DP mais da metade (57,4% no ED e 56,7% no DP) dos preparadores respondentes são derivados de tais setores. Este resultado indica que o *lobbying* destes setores, concentrou-se na fase inicial e intermediária do processo.

O financiamento feito ao IASB pelos constituintes respondentes se encontra demonstrado na Tabela 31 abaixo:

Tabela 31: Financiamento ao IASB: Fase Revised Exposure Draft

Grau de Financiamento	Respondentes	
	Num. Absoluto	Freq. Relativa
0	81	87,1
1	8	8,7
2	2	2,1
3	2	2,1
Total	93	100%

Fonte: Dados da pesquisa

Pela Tabela 31 a maior parte dos constituintes (87,1%) não enviou contribuições financeiras ao IASB no ano de aprovação da IFRS 15. Os que contribuíram acima de £200.000 são: Deloitte Touche Tohmatsu e Ernst & Young. Estes resultados estão convergentes com a primeira e segunda fase (com exceção do Accounting Standards Board in UK que na terceira fase não contribuiu financeiramente), sendo tais constituintes os principais doadores. A participação das grandes empresas de auditoria no financiamento do IASB é historicamente demonstrada por Larson e Kenny (2011), embora não identifiquem qualquer

influência de doador particular. Os constituintes que contribuíram acima de £100.000 até £200.000 foram Citigroup e o CPC, normatizador brasileiro.

A seguir, tem-se a Tabela 32 com as principais questões de concordância, discordância e indiferença, demonstrando também a quantidade de argumentos de consequências econômicas apresentados por questão.

Tabela 32: Distribuição das Questões por Posição: Fase Revised Exposure Draft

Painel A: Questões / Categorias	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6
0 (discorda)	7	32	14	52	66	6
1 (concorda)	39	29	35	11	6	42
2 (indiferente)	47	32	44	30	21	45
Painel B: Questões/ Argumentos CE	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6
	9	15	14	43	51	1

Legenda: Questão 1 (Q1) se concorda com os critérios para transferência de controle de um bem ou serviço sobre o tempo; Questão 2 (Q2) se o risco de crédito do cliente deveria ser apresentado como um item de linha separado adjacente à linha de receita; Questão 3(Q3) Se concorda com a restrição proposta sobre o reconhecimento de montantes variáveis; Questão 4(Q4) se um passivo e uma despesa correspondente devem ser reconhecidos quando a OD é onerosa, em contrato com prazo superior a um ano; Questão 5 (Q5) Se concorda com os requisitos de evidenciação propostos nos relatórios financeiros ínterins; Questão 6 (Q6) se concorda que os requisitos de controle e mensuração da receita devam ser aplicados para contabilizar a transferência de ativos não financeiros que não são resultado da atividade ordinária da entidade.

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 32 demonstra que as principais questões de concordância pelos constituintes são a de número 1, 3 e 6. Na questão 1 os constituintes são questionados acerca dos critérios de controle estabelecidos para o reconhecimento de receitas de bens ou serviços sobre o tempo. Na questão 3, são perguntados sobre as restrições propostas pelos *Boards* para limitar o reconhecimento de montantes variáveis e a questão 6 versa sobre a aplicação dos requisitos de controle e mensuração propostos na norma de receitas para a contabilização de transferência de ativos não financeiros. Consequentemente, nestas questões onde existe predominantemente concordância por parte dos constituintes, os argumentos de consequências econômicas são menores.

Já as questões 2, 4 e 5 são aquelas de maior discordância por parte dos constituintes. A questão 2 se refere a se os montantes incobráveis, decorrentes do risco de crédito do cliente, devem ser apresentados como item separado da linha das receitas (dentro do grupo das receitas). A questão 4, por sua vez, indaga sobre o teste oneroso para OD's satisfeitas sobre o tempo e em um período maior do que um ano. Por fim, a questão 5 se relaciona aos requisitos de evidenciação propostos pelos *Boards* para os relatórios financeiros ínterins.

As questões 4 e 5 são aquelas que apresentam maior quantidade de argumentos de consequências econômicas, sendo coerentemente as que apresentam maiores percentuais de discordância. A questão 2 apresenta um nível de discordância de 52,5% e de concordância 47,5%, indicando ser uma questão conflituosa e não consensuada, enquanto que na questão 4 o nível de discordância é 82,5% e na questão 5 é de 91,7%. Logo, as questões em que há consenso de discordância são aquelas que mais apresentam argumentos de consequências econômicas. Este resultado se encontra convergente com Zeff (1978), Sutton (1984) e Scott (2012) que afirmam ser comum aos constituintes argumentarem em termo de consequências econômicas esperadas advindas de uma alteração ou inserção de normas contábeis, principalmente em questões de desacordo, onde a quantidade de argumentos é maior.

4.3.2 Análise Qualitativa dos Dados

A etapa do RED solicitou dos constituintes as respostas de seis questões, divididas por categorias de análise, sendo estas: a) critérios de controle estabelecidos como parâmetro para o reconhecimento da receita sobre o tempo, b) apresentação de montantes incobráveis decorrentes do risco de crédito da entidade em item separado adjacente a linha de receitas, c) restrição proposta pelos *Boards* em relação ao reconhecimento de montantes variáveis, d) teste oneroso para OD's que a entidade satisfaz sobre o tempo e em um período superior a um ano, e) requisitos de evidenciação propostos para os relatórios financeiros ínterins e, f) aplicação dos requisitos de controle e mensuração propostos na norma de receitas na contabilização de transferência de ativos não financeiros. Na última questão há grande concordância pelos respondentes (87,5%) e poucos argumentos são apresentados, razão pela qual a sua análise qualitativa não é exposta.

A análise contempla a posição dos *Boards* na fase do RED, identificando os principais argumentos dos constituintes, comparando-os com a posição posterior dos *Boards*, quando da emissão da IFRS 15, para identificar o sucesso ou não sucesso obtido pelos respondentes.

4.3.2.1 Critérios de Controle para Reconhecer Receita sobre o tempo

Na primeira categoria – critérios de controle estabelecidos como parâmetro para o reconhecimento de receita sobre o tempo – houve maior concordância (84,8% dos respondentes) do que discordância (15,2% dos respondentes).

No RED, a entidade transfere controle de um bem ou serviço sobre o tempo (e, portanto, reconhece receita sobre o tempo) se pelo menos um dos seguintes critérios é atendido: a) o desempenho da entidade cria ou aperfeiçoa um ativo que o cliente controla

quando o ativo é criado ou aperfeiçoado e b) o desempenho da entidade não cria um ativo com um uso alternativo para a entidade e pelo menos um dos seguintes indicadores é atendido: b.1) o cliente simultaneamente recebe e consome os benefícios do desempenho da entidade quando esta executa; b.2) outra entidade não precisaria substancialmente reexecutar o trabalho que a entidade tem completado até a data se esta outra entidade tivesse que cumprir a obrigação remanescente para o cliente, presumindo-se que esta não teria o benefício de qualquer ativo controlado pela entidade e que a entidade desconsidera limitações práticas ou contratuais que poderiam impedi-la de transferir a OD remanescente a outra entidade, b.3) a entidade tem direito ao pagamento para o desempenho completado até a data e espera cumprir o contrato como prometido. Este direito não precisa ser uma quantia fixa, todavia, deve pelo menos compensá-la para o desempenho completado até uma data, caso o cliente possa terminar o contrato por outras razões não relacionadas às falhas da entidade de executar conforme prometido (IASB, 2011).

Os *Boards* decidiram que o nível de customização não é um fator determinante para avaliação de se o ativo possui um uso alternativo. Afirmam (2014c, p.41):

Isto é porque em alguns casos (por exemplo, em alguns contratos de imóveis), um ativo pode ser padronizado, mas pode ainda não ter um uso alternativo para a entidade, como resultado de restrições contratuais substantivas que impedem a entidade de prontamente direcioná-lo para outro cliente.

Neste caso em que o contrato impede a entidade de transferir o ativo para outro cliente e a restrição é substantiva, a entidade não tem o uso alternativo para o ativo, pois é obrigada a direcioná-lo a um cliente específico. Assim, o cliente controla o ativo quando ele é criado e a entidade deve considerar se o direito ao pagamento existe para concluir acerca da transferência do ativo sobre o tempo (IASB, 2014c).

Apesar da maior parte dos constituintes concordar com esta questão, houve alguns posicionamentos contrários. Illinois CPA Society (2011) se preocupa com o uso do termo controle como condição para se determinar se a OD é satisfeita. Pontua (2011, p.2): “A determinação da satisfação estará sujeita a certa quantidade de julgamento e a palpites em algumas situações”. Para ele, as complexidades relacionadas à identificação da transferência de controle continuarão a existir no reconhecimento de receitas.

Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (2011) critica a forma como os *Boards* consideram as cláusulas contratuais na análise da existência ou não do uso alternativo. Afirma que estes não incluíram ativos customizados como um dos critérios para avaliação de uso alternativo, por considerarem as restrições contratuais relacionadas ao direcionamento dos

ativos para outros clientes (possibilitando que ativos padronizados não tenham o uso alternativo para a entidade quando existem restrições contratuais de prontamente direcioná-los a outros clientes). Porém, a existência de limitações contratuais para a transferência de OD's remanescentes é desconsiderada quando da análise de outra entidade não precisar substancialmente reexecutar o trabalho que a entidade tem completado até uma data. Argumenta (2011, p. 4): “Conseqüentemente, parece que o efeito de cláusulas contratuais tem diferentes implicações na análise da existência/não existência de uso alternativo”. Por isto, solicita que os *Boards* melhor articulem uma definição clara do que constitui controle dentro da Estrutura Conceitual, uma vez que este conceito, no caso das OD's satisfeitas sobre o tempo, pode levar a aplicações inconsistentes.

Ernst & Young (2011), por sua vez, afirma que os *Boards*, ao não incluírem o nível de customização como fator determinante para a análise do uso alternativo do ativo, permitem que a orientação fique ampla e sujeita a engenharia financeira ou outras manipulações. Afirma (2011, p.8):

Contratos de fabricação de produtos padrão poderiam simplesmente incluir uma cláusula contratual impedindo a entidade de transferir o ativo para outra entidade e reconhecer receita sobre o tempo, desde que a entidade receba o pagamento pelo desempenho concluído até o momento.

Conseqüentemente, a firma defende que limitações contratuais considerando o uso alternativo de um ativo nem sempre indica que uma entidade está satisfazendo a OD sobre o tempo.

O CPC concorda com a posição de que o critério de “nenhum uso alternativo para a entidade” pode ser facilmente manipulável. Pontua (2011, p.4):

Este critério pode gerar o risco de fácil manipulação para se ajustar dentro da regra de reconhecimento de receita sobre o tempo, em que contratos são estruturados para produtos e serviços destinados a clientes específicos, quando de fato, podem ser facilmente transferidos para terceiros, sem envolver custos elevados, desde que o contrato de venda original fosse encerrado.

Deloitte Touche Tohmatsu (2011) pontua que os critérios estabelecidos para a transferência de ativos sobre o tempo parecem ser uma mistura de princípios e regras absolutas. Para a firma, apenas dois princípios, não mutuamente exclusivos, são necessários para demonstrar que o cliente obtém controle sobre o tempo, a saber: o cliente recebe o benefício do desempenho da entidade quando ela executa e, o cliente (e não o vendedor) tem a habilidade de direcionar o uso e obter substancialmente todos os benefícios remanescentes decorrentes do desempenho do vendedor até a data. Neste sentido, não se teria necessidade da inclusão do critério “nenhum uso alternativo”. Assevera que o critério “pagamento do cliente

pelo desempenho executado até uma data” deve ser aperfeiçoado por ser confuso sobre se pagamentos parciais são exigidos e se existirá a necessidade de termos contratuais explícitos estabelecendo valores a pagar pelo cliente em caso de término do contrato. Para a firma (2011, p.3): “Em nossa visão, a característica apropriada é que o cliente não pode evitar o pagamento de pelo menos um montante que seja condizente com o desempenho do vendedor até a data”. Por este posicionamento, não existe nenhuma necessidade do cliente efetuar pagamentos parciais, sendo somente necessário considerar pagamentos no caso de finalização de contrato, caso o cliente esteja autorizado a reincidi-lo.

A IFRS 15, parágrafo 35, determina que uma entidade transfere o controle e reconhece receita de um bem ou serviço sobre o tempo, se um dos seguintes indicadores é atendido: a) o cliente simultaneamente recebe e consome os benefícios fornecidos pelo desempenho da entidade quando ela executa, b) o desempenho da entidade cria ou aperfeiçoa um ativo que o cliente controla quando o ativo é criado ou aperfeiçoado e c) o desempenho da entidade não cria um ativo com um uso alternativo para a entidade e esta tem o direito exigível ao pagamento pelo desempenho completado até a data.

Em relação ao RED, há uma reorganização dos critérios para a identificação de transferência de bens ou serviços sobre o tempo, embora, na essência estes permaneçam os mesmos. O critério do uso alternativo permanece, apesar de parecer confuso para alguns constituintes, sendo a ele adicionado o direito da entidade em receber pagamento pelo desempenho completado até a data, caso o cliente reincida o contrato. Os *Boards* esclarecem que pagamentos programados especificados no contrato não indicam necessariamente se a entidade tem o direito ao desempenho realizado até uma data, devendo-se avaliar se esta teria direito a um montante que aproxima o preço de venda dos bens ou serviços já transferidos.

A avaliação de outra entidade ter que cumprir a OD remanescente e não precisar reexecutar o trabalho já realizado se encontra como critério adicional quando da análise de se o cliente simultaneamente recebe e consome os benefícios fornecidos pelo desempenho da entidade.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao RED e posicionamento dos *Boards* na IFRS 15, é possível concluir para a primeira questão:

SUCESSO: Para os constituintes que solicitaram informações adicionais acerca do direito exigível pela entidade a um montante que a remunere pelo desempenho completado até uma data.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que discordaram do termo controle como condição para a transferência de bens ou serviços com o passar do tempo e que solicitaram a inclusão do critério de customização para a avaliação de transferência contínua e para aqueles que discordaram do critério de nenhum uso alternativo e da forma como os *Boards* trataram as cláusulas contratuais; na situação de reexecução do trabalho remanescente por outra entidade (quando estas devem ser desconsideradas) e na análise de se o ativo possui um uso alternativo para a entidade (quando estas devem ser consideradas).

4.3.2.2 *Classificação do Risco de Crédito do Cliente*

A segunda questão trata da classificação do risco de crédito do cliente decorrente de montantes incobráveis no grupo das receitas como um item separado. No item 69 do RED é predito que qualquer diferença entre a mensuração do recebível e o montante correspondente de receita reconhecida deve ser apresentada como uma linha separada adjacente ao item da linha de receita (IASB, 2011). Não houve consenso em relação à esta questão, sendo que 52,5% dos respondentes discordaram da classificação proposta, enquanto que 47,5% concordaram com a posição inicial dos *Boards*, em classificar o risco de crédito no grupo de receitas.

Illinois CPA Society (2011) concorda que o risco de crédito deve ser refletido no grupo de receitas e não despesas porque esta classificação permite que o usuário avalie a propensão que a gestão possui em aceitar riscos, revelando também como lida com os riscos aceitos. Jackie Lyons (2011) também concorda com esta proposta, discorrendo que esta classificação permitirá maior visibilidade para os usuários que podem perceber que o negócio tem menos dinheiro, o que permite uma representação mais completa da transação financeira.

Por sua vez, Keidanren (2011), normatizador do Japão, discorda da questão proposta, defendendo que tais perdas por *impairment* sobre recebíveis devem ser classificadas como um item de despesa. Argumenta que algumas destas perdas podem ser causadas por mudanças no risco de crédito do cliente, relacionado aos recebíveis reconhecidos como receitas em períodos anteriores, assim, o confronto de tais perdas com a receita do período corrente pode ocasionar decisões incorretas pelos usuários. Argumenta ainda que as atividades de venda de uma entidade são conduzidas separadamente das atividades de gestão do risco de crédito, logo, as receitas de vendas não possuem nenhum relacionamento direto com as perdas por *impairment* sobre recebíveis.

Esta mesma preocupação é compartilhada pelo Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (2011) e pela Telefonica (2011) quando pontuam que as perdas por crédito de cliente podem se relacionar às receitas de períodos prévios, culminando em um mau confronto entre tais perdas e a receita do período atual. Telefonica (2011) cita também que a linha correspondente à perda por recebíveis pode incluir algumas adições e reversões do período, sendo esta outra razão pela qual a classificação proposta pode distorcer a realidade. Por fim, acredita que os usuários consideram as perdas de crédito separadamente, dado que representam estimativas que envolvem um maior nível de julgamento e não se referem à transação de receita em si.

Florida Institute of Certified Public Accountants (2011) pontua que a classificação proposta pode resultar em uma mudança na forma como os leitores das demonstrações contábeis interpretam receita reconhecida, particularmente se as receitas são compensadas em um período atual por perdas por *impairment*, sobre recebíveis inicialmente registrados em períodos anteriores, podendo distorcer o verdadeiro resultado da receita líquida da entidade em um dado período. Complementa (2011, p.1): “Em adição, isto pode tornar mais difícil para o leitor distinguir entre receitas líquidas atuais ganhas em um dado período versus caixa atual esperado a ser recebido”.

Coerentemente, a Association of Singapore Marine Industries (2011) detalha ainda mais esta preocupação, afirmando que na construção naval, as perdas por risco de crédito são classificadas como custo operacional. Pontua (2011, p.2):

Esta mudança terá um efeito significativo em nossa demonstração do resultado e em margens brutas. O risco do crédito poderia até mesmo ser relacionado à transação de um período anterior, o que resultaria em um mau confronto com a receita reconhecida para o período. No evento em que existe receita zero para o período, o ajuste do risco de crédito refletirá um resultado líquido negativo para o período, o que é muito enganoso.

Quoted Companies Alliance (2011) corrobora com estes argumentos ao citar que as perdas por *impairment* não são corretamente retratadas como ajustes das receitas, pois elas estão mais próximas das atividades de recebimentos de créditos do que das atividades de venda.

A maior parte dos constituintes que discorda da classificação proposta solicita que as perdas por *impairment* sejam apresentadas no grupo de despesas (KEIDANREN, 2012; INSTITUTO IBEROAMERICANO DE MERCADOS DE VALORES, 2012; TELEFÓNICA, 2012; QUOTED COMPANIES ALLIANCE, 2012).

No documento Basis for Conclusions (BC) da IFRS 15, parágrafos 259 a 265, os *Boards* afirmam que diante dos desafios apresentados pelos respondentes acerca da classificação proposta, consideraram requerer que as perdas por *impairment* iniciais deveriam ser apresentadas no grupo de receitas, enquanto que as subsequentes seriam apresentadas no grupo de despesas, oferecendo um *link* entre receita e perda por *impairment* relacionada à receita reconhecida no período. Contudo, afirmam (2014c, p.70): “Todavia, muitos respondentes notaram que seria desafiador distinguir entre perdas por *impairment* iniciais e subsequentes, sem incorrer em custos significantes de obter a informação”. Assim sendo, os *Boards* voltaram a exigir a apresentação de montantes incobráveis no grupo de despesas o que é ratificado pelo parágrafo 42 da BC, quando discute que a entidade deve avaliar se é provável que receberá o montante ao qual tem direito, sendo esta condição necessária para a verificação de se o contrato é válido. Assim, confirmam (2014c, p.18): “Adicionalmente, os *Boards* decidiram incluir este critério como uma consequência de suas decisões, em que o risco de crédito do cliente não deveria afetar a mensuração ou apresentação de receita”.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao RED e posicionamento dos *Boards* na IFRS 15, é possível concluir para a segunda questão:

SUCESSO: Para os constituintes que discordaram da classificação proposta pelos *Boards*, de que a perda por *impairment* de recebíveis deveria ser apresentada em item de linha separada adjacente à linha da receita, defendendo a sua classificação no grupo de despesas.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que concordaram com a classificação proposta pelos *Boards*, de que a perda por *impairment* de recebíveis deveria ser apresentada em item de linha separada adjacente à linha da receita.

4.3.2.3 Limitações para Reconhecimento de Receitas baseadas em Montantes Variáveis

A terceira questão se refere às limitações impostas pelos *Boards* para o reconhecimento de receitas, por meio de montantes variáveis. Esta questão apresentou mais concordância pelos respondentes (71,4%) do que discordância (28,6%).

O parágrafo 82 do RED estabelece indicadores nos quais a experiência da entidade não é preditiva do montante variável que esta terá direito, sendo estes: a) o montante é altamente suscetível a fatores fora da influência da entidade, b) a incerteza acerca do montante não é esperada a ser resolvida por um longo período de tempo, c) a experiência da entidade com tipos similares de OD's é limitada e d) o contrato tem um grande número e ampla gama de montantes possíveis (IASB, 2011). A presença de um ou mais indicadores não significa

que a entidade não está razoavelmente assegurada a ter direito ao montante variável, devendo-se aplicar julgamento e considerar todos os fatos e circunstâncias.

Se a entidade não está razoavelmente assegurada a ter direito ao montante do preço de transação alocado à OD satisfeita, o montante cumulativo de receita é limitado ao montante do preço de transação, cujo direito é razoavelmente assegurado (IASB, 2011). No parágrafo 85 os *Boards* decidem que quando uma entidade licencia propriedade intelectual e o cliente promete pagar um montante adicional que varia com as suas vendas subsequentes (por exemplo, vendas baseada em *royalty*) a entidade não está razoavelmente assegurada a este direito até que a incerteza é resolvida, isto é, quando as vendas subsequentes do cliente ocorrem (IASB, 2011).

Moss Adams LLP (2011), firma de contabilidade, solicita informações acerca do significado do termo “razoavelmente assegurado”, pois é excessivamente amplo e pode ser aplicado a diversos contratos que possuem cláusulas de montantes variáveis. Logo, se preocupa com o julgamento significativo envolvido no processo de avaliação, especificamente quando novos produtos ou serviços são oferecidos. Discorda da inclusão de parágrafo específico relacionado à licença de propriedade intelectual, por acreditar que este é baseado em regra, não condizente com o restante do normativo.

Chartered Institute of Public Finance and Accountancy (2011) também afirma que o termo não é claro e que pode causar confusão com a terminologia “segurança razoável” usada pelas normas de auditoria independente.

PDG Realty (2011), firma brasileira, apesar de concordar com a restrição proposta, não compreende a razão pela qual os *Boards* enfatizaram o tratamento específico para as licenças de propriedade intelectual. Pontua que os indicadores estabelecidos torna claro o tratamento a ser dado neste tipo de transação, sugerindo que os *Boards* removam o parágrafo 85, desde que pode incorretamente ser inferido que os indicadores propostos se aplicam apenas a este tipo de transação. RSM International (2011) afirma existirem situações nas quais a entidade não possui um direito razoavelmente assegurado pela venda baseada em *royalty*, todavia, a entidade pode concluir o oposto. Desta forma, não compreende porque os *Boards* determinam a exclusão de receitas baseadas em *royalties* quando estas representam efetivamente termos de pagamentos diferidos, existindo uma alta probabilidade de direito por parte da entidade.

First Data Corporation (2011) pontua que os *Boards* decidiram não aceitar o reconhecimento de receitas em caso de vendas baseadas em *royalty* nas transações de licença de propriedade intelectual, independentemente da experiência histórica da entidade. Acredita que este modelo é conservador por exigir o diferimento da receita, porém em outras situações os *Boards* permitem que a receita seja reconhecida embasada na experiência preditiva da entidade. Portanto, neste último caso a receita seria antecipada enquanto que a firma prefere um modelo mais conservador no qual o diferimento é adotado.

Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (2011) afirma que o teste de se o montante variável é razoavelmente assegurado envolve muito julgamento, podendo levar a diferentes interpretações e parece anular o requisito de estimar montante variável. Acrescenta que os indicadores estabelecidos não são decisivos, podendo gerar inconsistências, e julgamento por parte da gestão. Afirma (2011, p.6): “Isto poderia levar ao reconhecimento de resultados com valores muito diferentes, especialmente naqueles setores que usam intensivamente estes tipos de contratos”. Logo, solicita que os *Boards* desenvolvam requisitos de evidenciação que contemplem como a entidade avaliou o montante variável ao qual tem direito.

Canadian Accounting Standards Board (2011) endossa que o requisito da experiência exigido pelos *Boards* limitará o reporte de lucros por novos empreendedores e por entidades já estabelecidas que estejam processando novas linhas de produtos, impedindo a avaliação de empresas em desenvolvimento. Portanto, discorda do critério da experiência como condição necessária para o reconhecimento do direito da entidade ao montante variável. Defende (2011, p.5): “Nós achamos que faria mais sentido limitar a restrição sobre a receita para o recálculo periódico do preço da transação”.

Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (2011) e Deloitte Touche Tohmatsu (2011) citam algumas anomalias que podem surgir com o termo, caso seja aplicado após o reconhecimento de receita quando a OD é satisfeita. Como exemplo, citam uma empresa A fornecendo um serviço para uma entidade B, cujo contrato estabelece uma taxa fixa de \$ 1.200 e um bônus contingente de \$800, cujo recebimento não é razoavelmente assegurado. Porém, a entidade A considera no início do contrato que o bônus é mais provável de ser recebido. Considerando que a receita da entidade A é reconhecida baseada no POC, constata-se que quando o percentual de conclusão é abaixo de 60% a receita será reconhecida baseada em um valor de \$2.000, implicando que quando o projeto completar 60%, a receita cumulativa fixa de \$1.200 já está reconhecida. Logo, nenhuma receita adicional pode ser

reconhecida para o trabalho realizado além de 60% até que a incerteza acerca dos bônus seja resolvida. Isto implica no reconhecimento mais rápido da receita e lucro nos primeiros 60% do contrato com reconhecimentos subsequentes de perdas, mesmo embora o contrato como um todo seja lucrativo. Para estes respondentes, a restrição deveria excluir o bônus do preço de transação e de qualquer medida de desempenho até este se tornar razoavelmente assegurado.

Telus Corporation (2011), firma do setor de telecomunicações, discorda da questão proposta por acreditar que a inclusão de montante variável (que pode ou não se materializar no futuro) no preço de transação é excessivamente complicada. Para a firma, a estimativa destes montantes no início do contrato gera a necessidade da gestão prever resultados múltiplos e avaliar probabilidades de ocorrência que é difícil e possível de manipulação. Defende (2011, p.2):

Além disso, termos de contratos futuros para arranjos muito grandes ou complexos não estão contidos dentro de nosso sistema de faturamento devido à complexidade e variabilidade de opções futuras e um volume vasto de permutações possíveis que são desconhecidas no início do contrato.

Solicita que o preço de transação inclua apenas o montante contratual e que a contabilização do montante contingente seja feita em base prospectiva somente quando esta for resolvida. Para a Telus (2011) a questão proposta é subjetiva, sujeita à manipulação e difícil de aplicar em uma base portfólio, não sendo viável aplicar aos contratos em uma base individual.

European Federation of Financial Analysts Societies (2011), representante dos usuários da informação contábil, discorda da proposta, por afirmar que a estimativa de montantes variáveis pode ser facilmente manipulada pela gestão para aperfeiçoar receitas em anos ruins quando as receitas previstas não serão atendidas. Estas estimativas também serão difíceis de auditar pela dificuldade em consultar o cliente acerca destes valores por razões comerciais. Solicita que os *Boards* não permitam o reconhecimento de montantes variáveis nas receitas.

Na BC os *Boards* decidem que o nível mais apropriado de confiança para a estimativa de montantes variáveis é quando estes são altamente prováveis no âmbito da IFRS (e prováveis em *US GAAP*) de não sofrerem reversões significantes quando a incerteza associada com este valor seja subsequentemente resolvida. A IFRS 15 inclui um indicador que pode demonstrar possíveis reversões de receitas, sendo este: a entidade tem a prática de oferecer uma ampla gama de concessões de preços ou alterar os termos e condições de

pagamento de contratos similares em circunstâncias semelhantes (IASB, 2014c). Em relação à licença de propriedade intelectual concluem (2014c, p.60):

“Todavia, os Boards decidiram que para a licença de propriedade intelectual para a qual o montante é baseado nas vendas ou uso subsequente do cliente, uma entidade não deveria reconhecer qualquer receita para os montantes incertos até a incerteza ser resolvida (isto é, quando as vendas ou uso subsequente pelo cliente ocorrem). Os Boards incluíram estes requisitos porque ambos, tanto usuários quanto preparadores das demonstrações contábeis, indicaram que geralmente se uma entidade reconhecesse um montante mínimo de receitas para estes contratos, isto não ofereceria informação relevante.

Em relação a se a restrição deveria influenciar o preço de transação ou o montante cumulativo de receita que é reconhecida, os *Boards* decidiram que os requisitos de restrição de montantes variáveis deveriam ser aplicados na determinação do preço de transação em função dos respondentes indicarem que isto é consistente com a forma como a gestão considera estes montantes (IASB, 2014c).

Diante destes argumentos gerados como respostas ao RED e posicionamento dos *Boards* na IFRS 15, é possível concluir para a terceira questão:

SUCESSO: Para os constituintes que discordaram do termo “razoavelmente assegurado” por ser amplo e passível de manipulação e para aqueles que defendem que a restrição de estimativas de montantes variáveis deve influenciar inicialmente o preço de transação.

NÃO SUCESSO: Para aqueles que discordaram do tratamento específico dado pelos *Boards* no caso de montantes variáveis (*royalty* baseado em venda ou uso pelo cliente) advindos de licenças de propriedade intelectual e para aqueles que discordaram da possibilidade do preço de transação incluir estimativas de montantes variáveis.

4.3.2.4 Teste Oneroso ao nível da OD individual

A quarta questão se refere ao teste oneroso ao nível da OD individual. No parágrafo 86 do RED os *Boards* afirmam que para OD's satisfeitas sobre o tempo e que a entidade espera no início do contrato satisfazê-las em um período superior a um ano, um passivo deve ser reconhecido com uma despesa correspondente caso a obrigação seja onerosa (IASB, 2011). Há discordância por parte de 82,5% dos constituintes enquanto 17,5% concordam com o teste proposto.

Illinois CPA Society (2011) discorda dos *Boards* argumentando que os contratos não são normalmente considerados onerosos em seu início, eles se tornam onerosos devido às circunstâncias posteriores, tais como alterações nos preços de materiais e mão de obra. Logo,

acredita que estes fatores não resultam em perdas no período atual, mas perdas relacionadas aos períodos futuros que não deveriam ser antecipadas. Adicionalmente, discorda que firmas devam reconhecer perdas ao nível da OD individual quando o contrato é lucrativo como um todo.

PDG Realty (2011), por sua vez, afirma que o critério para reconhecer o passivo oneroso ao nível de cada OD pode ser inapropriado em certas circunstâncias, por exemplo, quando uma entidade estabelece estrategicamente um preço abaixo do preço de transação para uma dada obrigação, mas pode recuperar esta perda em outras obrigações no mesmo contrato. Discorda também do critério de prazo estabelecido de um ano, pois, se um contrato é oneroso e será executado em onze meses acredita que é relevante reconhecer o passivo. Este mesmo posicionamento é apresentado pelo CPC (2011) e pela ABRASCA (2011).

Coerentemente, Chrysler Group LLC (2011) discorda de a avaliação ser ao nível da OD. Afirma (2011, p.4): “Nós acreditamos que isto será operacionalmente difícil de implementar, rastrear e reportar de maneira controlada, sem custos e carga significativa”. Deste modo, conclui que a avaliação a este nível não reflete apropriadamente a substância de um conjunto de OD's, algumas podem ter descontos significativos, tornando-se onerosas enquanto que o contrato é lucrativo no todo.

O GLENIF (2011) e a Argentine Federation of Professionals Councils of Economic Sciences (2011) discordam do teste proposto por não acreditarem que este deveria ser feito em cada OD individual de um contrato único firmado com o cliente, pois, isto poderia negligenciar a substância econômica em relação à como os preços individuais foram estabelecidos dentro do contrato como um todo. Portanto, consideram que a substância econômica relacionada à forma como os preços de elementos individuais são estabelecidos dentro do conjunto deve ser considerada.

No mesmo sentido, Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (2011) pontua que em alguns contratos de longo prazo, especialmente os negociados no setor de construção, o objetivo é de lucratividade global, embora possam existir certos componentes individuais que apresentem perdas. Consequentemente, não compreende a razão pela qual o teste não é realizado ao nível do contrato.

Lockheed Martin Corporation (2011) assevera que o registro de um passivo para uma OD no início de um contrato lucrativo como um todo não oferece informação útil para decisão. Para a firma, na precificação de um contrato particular, o vendedor pode aceitar uma

perda em certas obrigações, tendo em vista que esta será compensada por outras obrigações lucrativas dentro do mesmo contrato. Argumenta (2011, p.7): “A partir do ponto de vista econômico, o vendedor aceita esta situação somente porque estas OD’s estão sendo executadas e negociadas em conjunto, sob um único contrato”.

O mesmo posicionamento é encontrado na New Zealand Accounting Standards Board (2011) quando cita que, apesar da proposta de norma ser focada em OD’s separadas não considera apropriado que uma entidade realize o teste ao nível da OD individual que apesar de onerosa faz parte de um contrato lucrativo. Logo, acredita que o foco do teste oneroso deve ser ao nível do contrato e não ao nível da OD individual.

Este argumento é citado por outros constituintes tais como: Financial Executive International Canada (2011), Deloitte Touche Tohmatsu (2011), Ernst & Young (2011), Telefónica (2011), Hewlett-Packard Company (2011), Intel Corporation (2011), Telecom Italia Group (2011), European Financial Reporting Advisory Group (2011), Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (2011), Accounting Standards Board in UK (2011), Quoted Companies Alliance (2011), Mind the GAAP (2011), RSM International (2011) e Bombardier (2011).

Além de defenderem o teste oneroso ao nível do contrato, a maior parte dos constituintes também discorda da exigência dos *Boards* de que o teste deveria ser realizado para OD’s satisfeitas sobre o tempo com o período superior a um ano.

Moss Adams LLP (2011) não concorda com o fato de a norma somente ser aplicada às OD’s satisfeitas sobre o período de tempo que excedem um ano, por acreditar que este período é arbitrário. Para a firma, esta prescrição de tempo levará a tratamentos diferentes de OD’s onerosas similares por duas entidades, em que uma OD é esperada a ser satisfeita em um período maior do que um ano, enquanto a outra em um período menor ou igual à um ano.

New York State Society of Certified Public Accountants (2011) afirma que uma entidade pode alcançar diferentes conclusões sobre OD’s idênticas. Exemplifica por meio de duas entidades com duas OD’s onerosas no contrato: uma com conclusão estimada de onze meses e outra com treze meses. A entidade poderia registrar uma perda em relação à segunda OD e ignorar a perda sobre a outra. Conclui (2011, p.7): “Uma entidade poderia se capaz de estruturar a transação para obter a contabilização desejada”. No mesmo sentido, European Financial Reporting Advisory Group (2011) e BT Group (2011) acreditam ser inconsistente que um contrato com onze meses poderia não ser testado, ao contrário de outro com treze

meses, apesar da possibilidade de que a perda do contrato de onze meses seja significativamente maior do que a perda do contrato de treze meses.

Accounting Standards Board in UK (2011) alega que a restrição de tempo proposta pelos *Boards* para aplicar o teste oneroso, poderá introduzir inconsistências nas demonstrações contábeis e dificultará a comparabilidade entre as entidades. RSM International (2011) assevera que este limiar é arbitrário e inconsistente com a abordagem da IAS 37, na qual nenhuma exceção de tempo é oferecida.

No documento BC os *Boards* concordam com os constituintes e afirmam que as IFRS e *US GAAP's* existentes são adequadas para identificarem contratos onerosos. “Conseqüentemente, os Boards decidiram que a IFRS 15 não deveria incluir um teste oneroso” (IASB, 2014c, p.81). Portanto, o teste oneroso ao nível individual foi excluído, permanecendo o teste ao nível do contrato estabelecido em outros normativos.

Diante destes argumentos gerados como respostas ao RED e posicionamento dos *Boards* na IFRS 15, é possível concluir para a quarta questão:

SUCESSO: Para os constituintes que discordaram do teste oneroso ao nível da OD individual e do limiar de período de tempo estabelecido, solicitando a exclusão deste teste.

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que concordaram do teste oneroso ao nível da OD individual.

4.3.2.5 *Requisitos de Evidenciação*

Na questão 5 os *Boards* propõem especificar as evidenciações sobre receitas nos relatórios financeiros ínterins da entidade, alterando a IAS 34 e Tópico 270 da ASC. Neste sentido, exigem que as mesmas evidenciações quantitativas sobre receitas, antes restritas aos relatórios anuais sejam estendidas para os relatórios ínterins. Os constituintes tiveram uma reação negativa a esta proposta, sendo que o grau de discordância é de 91,7%.

Moss Adams LLP (2011) discorda dos requisitos de evidenciação, afirmando que são excessivamente pesados. Pontua que o custo que será imposto para preparadores e auditores excede a informação gerada, a qual não será relevante para os usuários. Logo, defende que será oneroso para as empresas ter que coletar as informações necessárias para suportar as evidenciações propostas. Solicita que os *Boards* desenvolvam uma estrutura de evidenciação abrangente dentro de um projeto de Estrutura de Evidenciação que foque nos aspectos

qualitativos da política de receita de uma entidade, tais como as maiores categorias de receitas, incluindo a importância relativa e julgamentos realizados dentro de cada categoria.

PDG Realty (2011) e CPC (2011) citam que as companhias abertas brasileiras possuem quarenta e cinco dias após o término do trimestre para arquivar suas demonstrações contábeis, o que pode prejudicar a evidenciação de tais informações que são consideradas complexas. Neste sentido, afirmam que as regras de evidenciação estabelecidas são excessivas, mesmo se aplicadas às demonstrações contábeis anuais, pois em muitos casos, o custo de obter todas as informações requeridas é alto, com poucos benefícios para os usuários. Finalizam (2011, p.6): “[...] nós enfatizamos que no Brasil as demonstrações contábeis anuais das entidades abertas e de firmas não listadas devem ser publicadas em jornais de ampla circulação, o que é de alto custo para as entidades”.

Mesmo argumento é inserido pelo Japão, por meio da firma Keidanren (2011), onde as companhias também têm quarenta e cinco dias para submeter às demonstrações contábeis após o fim do trimestre. Keidanren (2011, p.5) afirma: “Em um calendário tão apertado, é impossível satisfazer os requisitos de evidenciação propostos”. Afirma que os *Boards* se propuseram a reduzir requisitos de evidenciação estabelecendo um princípio geral, todavia, esta pretensão não é condizente com os requisitos propostos.

Gundersen Lutheran Health System (2011) alega que a proposta exige muita evidenciação em ambos os relatórios: ínterins e anuais, gerando o risco de obscurecer as informações que são úteis. Assim sendo, acredita que evidenciações simplificadas melhor equilibrarão os objetivos dos usuários e a carga para preparadores. Discorda de incluir evidenciações preditivas e prospectivas, uma vez que podem ser baseadas em premissas difíceis de fundamentar.

Navistar International Corporation (2011) discorda dos requisitos por acreditar que adicionam complexidade desnecessária à evidenciação com pouco benefício, discordando também de divulgar informações ínterins. Defende que a ênfase nos relatórios financeiros ínterins deve ser feita para aqueles itens que sofreram alterações desde o relatório anual mais recente.

New Zealand Accounting Standards Board (2011) compartilha do mesmo posicionamento, pontuando que qualquer evidenciação proposta sobre receitas nos relatórios ínterins deve focar em informações sobre novos contratos e mudanças significantes nos julgamentos e estimativas relacionadas aos contratos existentes. Posicionamento idêntico é

encontrado em Telecom Italia Group (2011), European Financial Reporting Advisory Group (2011), Accounting Standards Board in UK (2011) e Quoted Companies Alliance (2011).

Financial Executive International Canada (2011), no mesmo sentido, argumenta que requisitos específicos de evidenciação resultarão em esforço significativo e desnecessário para os preparadores, sem oferecer benefício para o usuário quando não tenham existido mudanças relacionadas ao reconhecimento de receitas. Solicita que os *Boards* inicialmente avaliem a forma como as evidenciações serão realizadas nos relatórios anuais, antes de efetuar quaisquer mudanças nos relatórios ínterins, o que permitirá aos preparadores ganhar experiência com estes novos requisitos. Solicita também que os *Boards* considerem se seria mais apropriado completar suas deliberações acerca da Estrutura de Evidenciação antes de efetuarem mudanças nos requisitos de evidenciação, particularmente para os relatórios ínterins.

Ernst & Young (2011) afirma que os requisitos têm sido desenvolvidos na ausência de uma estrutura de evidenciação geral o que pode criar uma mentalidade *check-list*. Em relação aos relatórios ínterins, afirma que os requisitos são excessivos e desnecessários. Defende que tais relatórios considerem mudanças significantes no resultado financeiro da entidade desde o último relatório anual.

Hewlett-Packard Company (2011) alega que os requisitos propostos não são consistentes com as informações usadas pela gestão no dia a dia das operações. Logo, os custos de produção da informação superam os benefícios. Afirma que não monitora as informações em um formato prospectivo para OD's onerosas, ativos ou passivos contratuais ou custos capitalizados para obtenção/cumprimento do contrato, pois tais informações não são utilizadas pela gestão no processo decisório. Pede evidenciações baseadas em princípios e que os requisitos sejam coerentes com o processo informacional utilizado pela gestão da empresa.

Pfizer (2011) pontua que o seu sistema não está desenhado para coletar dados de receita por critério tais como, contratos com Governo/não Governo, duração de contratos ou canais de venda. Acredita que o requisito proposto de reconciliação para ativos e passivos existentes no contrato será muito custoso para os preparadores e aumentará a sobrecarga de evidenciação, sem oferecer benefícios tangíveis para os usuários das demonstrações contábeis. Pede aos *Boards* que não adicionem sobrecarga às demonstrações contábeis ínterins.

ABB Asea Brown Boveri (2011) ao debater o requisito de reconciliação de ativos e passivos contratuais espera que os custos administrativos necessários para oferecer a

informação superem os benefícios potenciais. Pontua alguns destes custos, tais como: alto número de contratos satisfeitos sobre o tempo, efeitos de conversão de moeda estrangeira para moeda funcional de cada subsidiária, efeitos de *hedge*, esforços de consolidação exigidos sobre receitas intragrupos e coordenação complexa exigida dentro da entidade multinacional. Solicita que os *Boards* exijam uma descrição qualitativa do momento em que a entidade espera converter seus ativos contratuais, derivados de OD's realizadas como receitas sobre o tempo, em recebíveis e depois o momento em que estas contas a receber serão recebidas.

National Association of Real Estate Investment Trusts (2011) ao comentar o requisito de desagregação de receitas, pontua que o relatório por segmento oferecido pelas companhias abertas oferece orientação adequada para os usuários. Considera que os requisitos de evidenciação adicionais são excessivos para companhias privadas que não são atualmente exigidas a fornecer informações por segmento. Em adição, a grande quantidade de opções de desagregação apresentada pela proposta de norma levará à inconsistência de evidenciação no setor imobiliário. Também, os requisitos de evidenciação para OD's individuais podem resultar em informações sensíveis da entidade.

Mind the Gaap (2011) também discorda do requisito de evidenciar receita desagregada, pois a empresa já a divulga por segmento e região geográfica e, portanto, não está certa de que os benefícios incrementais de fornecer a evidenciação superam os pesados custos de evidenciá-la. Citigroup (2011) diz que o requisito parece duplicar a evidenciação já fornecida por segmento.

Lockheed Martin Corporation (2011) critica o requisito de evidenciar o preço de transação alocado às OD's remanescentes por expandir o escopo das demonstrações contábeis. Para a firma, esta evidenciação poderá resultar em informações baseadas em projeções de dados futuros, demonstrando informação confidencial aos seus concorrentes.

Logo, para os respondentes os requisitos propostos para evidenciação nos relatórios ínterins são onerosos e difíceis de cumprir, em função do curto prazo possuído para arquivo de tais relatórios. O IASB e o FASB decidiram de forma diferente em relação à esta questão. Enquanto que o IASB decidiu alterar a IAS 34 para adicionar critério específico acerca de informações de receita desagregadas nos relatórios ínterins, o FASB optou por exigir as mesmas evidenciações quantitativas sobre receitas nos relatórios ínterins exigidas nos relatórios anuais (IASB, 2014c).

Diante destes argumentos gerados como respostas ao RED e posicionamento dos *Boards* na IFRS 15, é possível concluir para a quinta questão:

SUCESSO: Para os constituintes norte-americanos que concordaram em apresentar, em uma base quantitativa, os requisitos de evidenciação propostos nos relatórios financeiros ínterins e para aqueles, sujeitos à norma do IASB, que concordaram em divulgar informações apenas sobre desagregação de receitas nos relatórios ínterins (defendendo para os demais requisitos a exigência da IAS 34).

NÃO SUCESSO: Para os constituintes que discordaram dos requisitos de evidenciação propostos para os relatórios financeiros ínterins, inclusive discordando em evidenciar a receita desagregada.

4.3.2.6 Principais mudanças dos *Boards* entre RED para IFRS 15

O Quadro 14 resume o posicionamento dos *Boards* expresso na IFRS 15 após as cartas comentários recebidas no RED.

Quadro 14: Resumo de Posicionamento entre o Revised Exposure Draft e IFRS 15

Questão Debatida	RED	Questão com mais concordância ou discordância	Principais Argumentos	IFRS 15	Mudança de posição dos <i>Boards</i>
Indicadores para a transferência de controle dos ativos sobre o tempo (Q1)	Indicadores são: o desempenho da entidade cria ou aperfeiçoa um ativo que o cliente controla quando este é criado ou aperfeiçoado e o desempenho da entidade não cria um ativo com um uso alternativo para a entidade.	Concordância de 84,8%	Não incluir customização na análise de se o ativo possui uso alternativo para a entidade permite engenharia financeira e outras manipulações.	Indicadores são: cliente simultaneamente recebe e consome benefícios fornecidos pelo desempenho da entidade quando ela executa, o desempenho desta cria ou aperfeiçoa um ativo que o cliente o controla quando este é criado ou aperfeiçoado e o desempenho da entidade não cria um ativo com um uso alternativo para a entidade.	Não
Classificação do risco de crédito pelo cliente (Q2)	O risco de crédito deve ser apresentado no grupo de receitas.	Discordância de 52,5%	Perdas por <i>impairment</i> de recebíveis podem se relacionar a receitas registradas em períodos anteriores e as atividades de venda são conduzidas de forma separada das de gestão de crédito.	O risco de crédito deve ser apresentado no grupo de despesas.	Sim

Continua

Restrição no Reconhecimento de Montantes Variáveis (Q3)	Montante variável pode ser reconhecido quando o direito for razoavelmente assegurado. Proibido reconhecê-lo quando a entidade licencia propriedade intelectual, cuja receita dependa de venda ou uso futuro pelo cliente (venda baseada em <i>royalty</i>).	Concordância de 71,4%	Pela IFRS e <i>US GAAP</i> não existe conceito de razoavelmente assegurado. Os indicadores estabelecidos para limitar o reconhecimento de montante variável não são decisivos, podendo gerar inconsistências e julgamento por parte da gestão. Questionaram a razão das receitas de <i>royalties</i> advindos de licença de propriedade intelectual terem um tratamento separado, sendo esta uma norma baseada em regra.	Receita variável deve ser reconhecida se for altamente provável no âmbito da IFRS (e provável em <i>US GAAP</i>) de não sofrerem reversões significativas quando a incerteza associada com este valor seja subsequentemente resolvida. Continua a proibição em relação ao reconhecimento de receita variável decorrente de licença de propriedade intelectual.	Sim.
Teste oneroso ao nível da OD individual para contratos com duração superior a um ano (Q4)	OD's satisfeitas sobre o tempo e que a entidade espera no início do contrato satisfazê-la em um período superior a um ano, um passivo deve ser reconhecido com uma despesa correspondente caso a obrigação seja onerosa.	Discordância de 82,5%	Não se devem reconhecer perdas ao nível da OD individual quando o contrato é lucrativo como um todo. Período de um ano estabelecido para o teste é arbitrário.	IFRS 15 não inclui um teste oneroso.	Sim
Nível de evidenciação nos relatórios financeiros ínterins (Q5)	Mesmas evidenciações quantitativas sobre receitas antes restritas aos relatórios anuais são estendidas para os relatórios ínterins.	Discordância de 91,7%	Relatórios financeiros ínterins devem refletir os itens que sofreram alterações desde o relatório anual mais recente. Requisitos propostos são onerosos e difíceis de cumprir, devido ao curto prazo para arquivo de tais relatórios.	IASB decidiu alterar a IAS 34 para adicionar critério específico acerca de informações de receitas desagregadas nos relatórios financeiros ínterins. O FASB optou por exigir as mesmas evidenciações quantitativas sobre receitas nos relatórios ínterins exigidas nos relatórios anuais.	Sim (IASB) e não (FASB)

Fonte: Dados da Pesquisa

O Quadro 14 demonstra que das cinco questões analisadas da etapa do RED houve mudança de posicionamento por parte do IASB em quatro destas, sendo que em três questões os respondentes se posicionaram do lado contrário à posição inicial do normatizador. O FASB, por sua vez, não alterou seu posicionamento em relação aos requisitos de evidenciação que foram expandidos para os relatórios financeiros ínterins, apesar da posição contrária dos respondentes. Na primeira questão, acerca dos critérios estabelecidos para reconhecimento de receita com o passar do tempo, não houve mudança no posicionamento dos *Boards* em função da preponderância de respondentes favoráveis aos critérios estabelecidos.

4.3.3 Análise Modelo Logit

Em razão de problemas de singularidades, também encontrados nas fases do DP e ED, recorre-se ao método *stepwise* para selecionar as variáveis significativas na explicação de sucesso de *lobbying* na fase do RED. *Stepwise* foi estimado no *software* estatístico R, gerando a seguinte relação descrita abaixo como melhor modelo de ajuste da regressão.

$$\begin{aligned}
 SUCESSO_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 \text{Qualidade_infor}_{ij} + \Sigma\beta_2 \text{Concordância}_{ij} \\
 & + \Sigma\beta_3 \text{Financiamento}_j + \beta_4 \text{Lingua inglesa}_j + \beta_5 \text{Mercado de Capitais}_j \\
 & + \beta_6 \text{Contínuo}_j + \Sigma\beta_l \text{QuestãoDummy} + \varepsilon_{ij}
 \end{aligned}$$

Com base no modelo funcional descrito acima, têm-se os resultados dos coeficientes abaixo evidenciados.

Tabela 33: Estimação do Modelo LOGIT Revised Exposure Draft

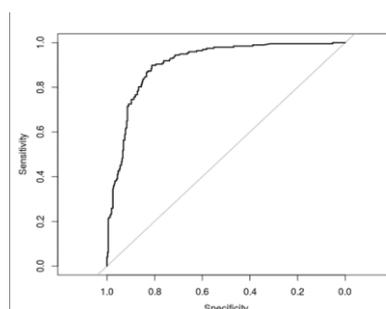
Variáveis	Modelo Stepwise (amostra com 558 observações)		
	Coefficiente	z	P Value
Const	6.246e-01	1.146	0.25170
V1 (qualidade da informação) (1)	1.297e+00	3.256	0.00113 **
V2 (concordância) 1	1.026e-01	0.235	0.81384
V2 (concordância) 2	-3.459e+00	-7.303	2.81e-13 ***
V3 Financiamento 1	-3.592e-01	-0.714	0.47539
V3 Financiamento 2	4.528e-01	0.531	0.59534
V3 Financiamento 3	-2.381e+00	-2.393	0.01672 *
V4 Lingua inglesa	8.899e-01	2.656	0.00790 **
V5 Mercado de Capitais	-5.930e-14	-3.169	0.00153 **
V6 Contínuo	6.055e-01	2.190	0.02852 *
PSEUDO R2	0.5968897		
Curva ROC	0.907		

0***, 0,001**, 0,01*, 0,05\./, 0,1 \/\

Fonte: R, a partir dos dados da pesquisa.

A Tabela 33 demonstra que a qualidade do modelo de regressão analisado por meio da curva ROC é de 0,907, indicando que a discriminação do modelo é considerada excelente conforme Fávero (2013). A Figura 4 abaixo apresenta a curva ROC gerada.

Figura 4: Curva ROC Revised Exposure Draft



Fonte: R, a partir dos dados da pesquisa.

A Figura 4 demonstra que o modelo de regressão se encontra bem ajustado. O Pseudo R2 alcançado é de 59,69%, indicando um modelo robusto. Para maior validação do modelo se realizou o teste de multicolinearidade, obtendo-se os seguintes resultados descritos na Tabela 34 abaixo.

Tabela 34: Teste Fator de Inflação da Variância (VIF) Revised Exposure Draft

	VIF
V1 (qualidade da informação)	2.054809
V2 (concordância) 1	3.019446
V2 (concordância) 2	1.735367
V3 Financiamento 1	1.173654
V3 Financiamento 2	1.040730
V3 Financiamento 3	1.099477
V4 Língua inglesa	1.559050
V5 Mercado de Capitais	1.418871
V6 Contínuo	1.144785

Fonte: Dados da pesquisa

Pela Tabela 34, observa-se que todos os valores são menores do que 5. VIF maior do que 5 sugere multicolinearidade quase exata. Logo, o modelo gerado pelo *stepwise* não apresenta problemas de multicolinearidade.

Testes adicionais foram feitos, como pontos de alavanca e distância de cook, sendo o modelo bem especificado em tais testes de diagnósticos, conforme Apêndice B – Teste de Robustez dos Modelos de Regressão. Conclui-se que o modelo de regressão gerado pelo *stepwise* é adequado e robusto. Assim, as seguintes razões de chances foram geradas conforme Tabela 35.

Tabela 35: Razão de Chances Revised Exposure Draft

Variáveis	X
Const	1.86745781
V1 (qualidade da informação)(1)	3.65967671
V2 (concordância) 1	1.10807468
V2 (concordância) 2	0.03146055
V3 Financiamento 1	0.69824950
V3 Financiamento 2	1.57269899
V3 Financiamento 3	0.09250402
V4 Língua inglesa	2.43492166
V5 Mercado de Capitais	1.00000000
V6 Contínuo	1.83218595

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 33 evidencia que os fatores que influenciam no sucesso de *lobbying* na fase do RED são: a qualidade da informação transmitida, o grau de concordância pelo constituinte, o financiamento enviado ao IASB, o tamanho do mercado de capitais de origem do constituinte, o fato de ser de língua inglesa e participar do *lobbying* contínuo. Em relação ao

ED existe diferença nos fatores que influenciam o sucesso: o tamanho da coalização não influenciou o sucesso de *lobbying* na fase do RED.

Pela análise da Tabela 35, pode-se constatar que os constituintes que apresentaram argumentos de consequências econômicas tiveram 3,6 vezes de chances a mais de obterem sucesso no *lobbying* em relação àqueles que não apresentaram.

Estes argumentos são apresentados de forma expressiva nas questões 4 e 5, as quais se referem respectivamente ao teste oneroso ao nível da OD e aos requisitos de evidenciação propostos pelos *Boards* nas demonstrações contábeis ínterins. Este resultado é coerente com a fase do ED em que os argumentos de consequências econômicas influenciaram os *Boards*, estando de acordo com Zeff (1978), Sutton (1984) e Scott (2012). Neste sentido, os *Boards* ficam 3,6 vezes mais sensíveis em considerar os impactos econômicos adversos advindos dos procedimentos contábeis propostos.

Os constituintes que concordam com a posição inicial dos *Boards* têm 1,1 vezes mais chances de obterem sucesso em relação aos que discordam. Por outro lado, aqueles que são indiferentes à questão proposta possuem aproximadamente 97% de chances a menos de lograrem êxito em relação aos que discordam, o que confirma que os constituintes discordantes têm mais probabilidade de influenciar os *Boards* em relação aos que não se posicionam. Este resultado é coerente com a fase do ED.

Em relação ao financiamento, os resultados apontam que quem financiou acima de £200.000 teve menos chances de influenciar os *Boards* em relação aos que não enviaram contribuições financeiras. Isto indica que o financiamento influenciou de forma negativa no sucesso do *lobbying*. Todavia, este resultado precisa ser interpretado considerando a pouca representatividade de financiadores na amostra: apenas oito constituintes enviaram contribuições de até £100.000, dois em até £200.000 e dois acima de £200.000.

Isto significa que apenas 12,9% da amostra de constituintes enviaram contribuições ao IASB, culminando em baixa representatividade deste grupo na amostra da pesquisa. Carmo (2014) por sua vez, encontrou significância na variável financiamento em situações nas quais os constituintes discordaram do posicionamento dos *Boards*, acerca dos critérios de reconhecimento e mensuração de receitas.

Os constituintes de língua inglesa possuem 2,43 vezes a mais de chances de obterem sucesso junto aos *Boards* em relação àqueles que não a possuem como língua oficial. Os respondentes que insistiram nas três etapas do processo têm 1,83 vezes a mais de chances de

obterem sucesso no *lobbying*, do que os que se manifestaram em apenas uma ou duas etapas do processo.

De forma geral, na última etapa do processo de receita, os *Boards* não são influenciados pelo tamanho da coalização dos constituintes. Logo, estes não deslocam os normatizadores para suas posições preteridas, ao contrário das etapas inicial e intermediária do processo. Contudo, os *Boards* continuaram sendo influenciados pelos argumentos de consequências econômicas apresentados pelos constituintes e pelo fato destes possuírem a língua inglesa como oficial e de realizarem *lobbying* contínuo.

4.4 ANÁLISE QUANTITATIVA DE TODAS AS FASES

Com o objetivo de verificar se a fase em que o constituinte participa influencia em seu sucesso no *lobbying*, agregam-se os dados das três etapas do processo normativo de receitas. Os dados são agregados considerando todas as variáveis e depois se excluindo as questões em que não há respostas. Caso a variável tempo influencie no sucesso, identifica-se em que momento os constituintes tiveram uma maior probabilidade de influenciar os *Boards*. A Tabela 36 apresenta os dados considerando o modelo completo.

Tabela 36: Estimação do Modelo Logit com todos os dados

Variáveis	Modelo Stepwise (amostra com 4.706 observações)			
	Coefficiente	z	P Value	Razão de Chances
Constante	-9.034e-01	-5.287	1.24e-07 ***	0.40517763
V1 (qualidade da informação)	2.249e-01	1.672	0.094486 .	1.25219718
V2 (concordância) 1	1.554e+00	12.088	< 2e-16 ***	4.73018889
V2 (concordância) 2	-2.585e+00	-17.359	< 2e-16 ***	0.07539683
V3 (Tempo) 2	2.524e-01	2.226	0.025997 *	1.28707965
V4 Mercado de Capitais	-3.168e-14	-4.099	4.14e-05 ***	1.00000000
V5 Língua inglesa	4.274e-01	3.301	0.000965 ***	1.53319933
V6 Contínuo	4.091e-01	4.010	6.08e-05 ***	1.50553587
V7 Tamanho da Coalização	4.220e-01	4.093	4.25e-05 ***	1.52504112
PSEUDO R2	0.5799715			
Curva ROC	0.9153			

0***, 0,001**, 0,01*, 0,05\./, 0,1 \/\

Fonte: Dados da Pesquisa

Os resultados da Tabela 36 informam que os fatores que influenciam o sucesso no *lobbying* na norma de receitas são: qualidade da informação transferida, o grau de concordância do constituinte, o tempo em que ele participa do *due process*, o tamanho do mercado de capitais, o fato do constituinte ser de país de origem de língua inglesa, o *lobbying* contínuo e o tamanho da coalização.

Os constituintes que argumentam em termos de consequências econômicas possuem 1,25 vezes a mais de chances de terem sucesso em relação aos que não argumentam, confirmando as previsões de Zeff (1978), Sutton (1984) e Scott (2012). Tais autores afirmam que os *Boards* são mais sensíveis em aceitar argumentos que demonstrem o impacto econômico derivado de seus normativos.

Por sua vez, os que concordam com as questões levantadas possuem 4,7 vezes de chances a mais de influenciarem os *Boards* em relação aos que discordam e, os que não se posicionam apresentam 92,4% a menos de chances em lograrem êxito em relação aos que discordam.

O tempo é uma variável significativa a 1% (momento 2- ED) o que demonstra que a fase na qual o constituinte participa influencia no sucesso de *lobbying* junto aos *Boards*. Neste sentido, os constituintes participantes da etapa do ED têm 1,28 vezes a mais de chances de obterem sucesso do que aqueles que participaram da primeira etapa – DP. Este resultado contraria a expectativa de Sutton (1984) de que o sucesso de *lobbying* é mais provável de ocorrer na etapa inicial do processo, quando os normatizadores estão sedimentando suas ideias. Georgiou (2004) constatou que o resultado posterior do processo, compreendido como a etapa do ED e da IFRS é o mais utilizado pelos constituintes, o que sugere que estes o consideram mais efetivo, conforme as evidências apresentadas nesta tese.

O mercado de capitais apesar de ser uma variável significativa, não aumenta nem diminui as chances dos constituintes no sucesso de *lobbying*. O fato de o constituinte ser de língua inglesa e de participar de todas as fases do processo aumenta suas chances de sucesso em 1,53 vezes e 1,5 vezes, respectivamente.

O tamanho relativo da coalização aumenta em 1,52 vezes as chances dos constituintes obterem sucesso de *lobbying*. A maior parte dos constituintes (66,4%) participantes de qualquer uma das etapas (ou de todas) está em situação contrária à posição dos *Boards*, o que indica que possuem maior probabilidade de êxito no *lobbying* em relação aos que estão na mesma posição dos *Boards*. Este resultado sugere um deslocamento dos normatizadores para uma posição contrária, alinhando-se à posição da maior parte dos constituintes, conforme preceitua a Teoria da Captura.

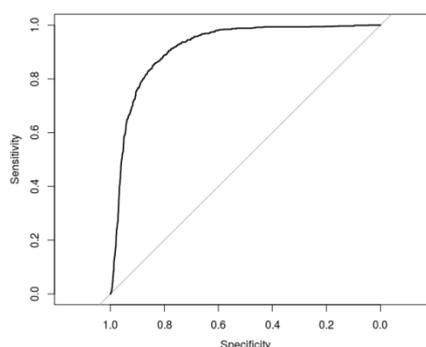
O modelo especificado não apresenta problemas de multicolinearidade conforme Tabela 37 abaixo:

Tabela 37: Teste Fator de Inflação da Variância (VIF) com todos os dados

Variáveis	X
V1 (qualidade da informação)	1.576861
V2 (concordância) 1	1.851365
V2 (concordância) 2	1.537510
V3 Tempo (2)	1.486018
V4 Mercado de Capitais	1.458670
V5 Língua inglesa	1.373695
V6 Contínuo	1.157604
V7 Tamanho da Coalização	1.493862

Fonte: Dados da pesquisa.

O modelo da Tabela 36 é testado quanto à robustez e os resultados se encontram apresentados no Apêndice B – Teste de Robustez dos Modelos de Regressão. A Figura 5 apresenta a curva ROC gerada:

Figura 5: Curva ROC modelo completo

Fonte: R, a partir dos dados da pesquisa.

Com o objetivo de verificar se o tempo é mesmo uma variável significativa no sucesso de *lobbying*, optou-se por rodar novamente o modelo de regressão, excluindo-se as questões em que não houve respostas. Os resultados são apresentados na Tabela 38 abaixo:

Tabela 38: Estimação do Modelo Logit sem a presença das respostas indiferentes

Variáveis	Modelo Stepwise (amostra com 2.027 observações)			
	Coefficiente	z	P Value	Razão de Chances
Constante	-1.0450	-6.609	3.88e-11 ***	0.3517009
V2 (concordância) 1	1.6036	14.101	< 2e-16 ***	4.9707819
V3 (Tempo) 2	0.3309	2.753	0.0059 **	1.3921754
V3 (Tempo) 3	0.2852	1.876	0.0607 .	1.3300726
V5 Língua inglesa	0.2782	2.381	0.0173 *	1.3207326
V6 Contínuo	0.1448	1.418	0.1561	1.1558419
V7 Tamanho da Coalização	0.1754	1.514	0.1300	1.1917612
PSEUDO R2	0.1949394			
Curva ROC	0.7141			

0***, 0,001**, 0,01*, 0,05\/, 0,1 \/

Fonte: Dados da Pesquisa

O modelo expresso na Tabela 38 apresenta um Pseudo R2 e a curva ROC menores do que o da Tabela 36, por ter sido rodado com menos da metade da amostra analisada, o que diminui a sua robustez em relação à inferência. Todavia, algumas análises podem ser realizadas para a amostra, excluindo-se as questões sem posicionamentos.

O tempo 2 continua sendo significativo a 0,1% na etapa do ED e a 5% na etapa do RED. Logo, a probabilidade de influenciar os normatizadores contábeis é maior nas etapas do ED e do RED do que na etapa inicial. Os constituintes que se posicionam, por meio de concordância ou discordância, na etapa intermediária apresentam 1,39 vezes a mais de chances de influenciarem os *Boards* em relação àqueles que contribuem na etapa inicial. Por sua vez, aqueles que contribuem na etapa do RED possuem 1,33 vezes a mais de chances de influenciarem do que os que enviam cartas na etapa inicial do processo. Estes resultados sugerem que os respondentes que contribuem nas etapas intermediária e final são os mais prováveis de exercerem influência sobre os *Boards*.

Por este modelo, o tamanho da coalização e o *lobbying* contínuo não são significantes no sucesso de *lobbying* junto aos *Boards*. Ao contrário da língua inglesa que é significativa a 1%, apontando que os constituintes advindos de países que possuem a língua inglesa como oficial apresentam 1,32 vezes a mais de chances de obterem sucesso no *lobbying*. Por sua vez, os constituintes que concordam com os *Boards* possuem 4,97 vezes a mais de obterem sucesso no *lobbying* em relação aos que discordam. Nesta amostra aproximadamente 51% dos respondentes se encontram no lado positivo do *lobbying*, isto é, em posição de concordância com os *Boards*.

Teste de multicolinearidade é realizado conforme dados apresentados na Tabela 39 indicando ausência de multicolinearidade entre os dados.

Tabela 39: Teste Fator de Inflação da Variância (VIF) sem a presença das respostas igual a 2

Variáveis	X
Const	
V2 (concordância)	1.167660
V3 Tempo	1.052966
V5 Língua inglesa	1.026696
V6 Contínuo	1.041700
V7 Tamanho da Coalização	1.253727

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 39 indica que o modelo de regressão analisado não apresenta problemas de multicolinearidade.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A regulação da contabilidade ocorre para reduzir assimetrias de informações entre os produtores e usuários das informações contábeis, permitindo maior transparência nas alocações de recursos, reduzindo o risco moral e de seleção adversa, por meio do estabelecimento de regras relacionadas à definição dos elementos patrimoniais e critérios para seu reconhecimento, mensuração e evidenciação.

Apesar da existência de argumentos teóricos contrários à regulação da contabilidade, nota-se que esta é um dos mecanismos utilizados para adicionar credibilidade às transações de mercado e que, em sua ausência existirá uma quantidade subótima de informações. O conflito distributivo de riqueza entre os agentes econômicos induz a incentivos relacionados à restrição de evidenciação de informações contábeis, gerando problemas de informações privilegiadas que demandam uma força maior de intervenção para direcionar incentivos e permitir um *fair play* nas alocações dos recursos econômicos. Por essa perspectiva, encontra-se fundamentação teórica para a existência de normatizadores contábeis tais como o FASB e o IASB.

Em decorrência disto, a fundamentação teórica que justifica a regulação da contabilidade inicialmente induz a uma aproximação da Teoria do Interesse Público, a qual preconiza que os normatizadores estão apenas atendendo o interesse social para corrigir falhas de mercado relacionadas ao mercado de produção de informações contábeis. Todavia, os resultados desta tese sugerem que esta expectativa não é relativamente atendida, pois o processo de regulação está sendo dominado principalmente pela América do Norte (com destaque para os EUA) e a Europa, durante todo o processo normativo de receitas. Os resultados comprovam que o grupo mais participativo em todas as etapas é o dos preparadores das demonstrações contábeis e suas associações, o que implica que este é o grupo mais afetado pela regulação, arcando com o custo do *lobbying*, a fim de obter o sucesso preterido.

O resultado da regressão gerada na etapa do DP revela que o continente ao qual o lobista pertence influencia no sucesso de *lobbying*, sendo que aqueles que pertencem à América do Norte possuem uma maior chance de influência do que os advindos da Europa, Ásia e Oceania.

Por esta análise é provável que a regulação da Contabilidade seja o resultado de tais grupos de interesses, aproximando-se da Teoria de Peltzman (1976), não se sustentando a Teoria do Interesse Público em função da grande quantidade de argumentos apresentados

pelos constituintes e aceitos pelos *Boards*. Em um processo de convergência internacional abrangendo mais de cem países e todos os continentes geográficos é difícil supor que os normatizadores estão atuando no interesse de todos, pela concentração encontrada dos EUA e Europa e de um grupo de interesse (preparadores e associações), aliado ao fato dos EUA já possuírem uma tradição histórica na prática de *lobbying*, conforme expõe Botzem (2012).

Portanto, o *due process* de receitas foi principalmente o resultado de interesse de empresas e associações estadunidenses. Como exemplo, cita-se a inserção por parte dos *Boards* de obrigações de desempenho inter-relacionadas para não haver sua segregação. Este sucesso de *lobbying* foi o resultado de argumentos explícitos advindos especificamente do setor de construção norte-americano. Estes argumentos foram inseridos de forma idêntica pelos constituintes pertencentes à este setor, sugerindo uma ação coletiva deste grupo de interesse, representado por construtoras norte-americanas de pequeno e médio porte juntamente com o seu principal usuário: os fiadores. A formação de grupos de interesse e a constituição da ação coletiva, conforme identificado neste setor e nesta questão específica (segregação de obrigações de desempenho), encontra-se fundamentação em Olson (1965).

Em relação ao grau de aproximação da norma com os preceitos teóricos, nota-se um distanciamento, em função do critério estabelecido pelos *Boards* para reconhecimento das receitas, por meio da satisfação das obrigações de desempenho. Os teóricos contábeis reconhecem a receita como produto da empresa, considerando-a como um fluxo físico que se converte em fluxo monetário. Logo, preferem atribuir uma definição ampla para não limitar o momento de seu reconhecimento, afirmando que as receitas geram ativos. Para os *Boards*, as receitas são derivadas de passivos, enquanto que ativos do contrato surgem quando a entidade cumpre sua obrigação de desempenho, mas não possui direito de recebimento em função de este ser condicionado ao desempenho futuro da entidade. Enquanto que na Teoria Contábil não se encontra sustentação acerca deste termo “ativos do contrato”.

Neste sentido, os resultados demonstram que o *due process* de receita foi conflituoso, com constituintes solicitando explicações adicionais e apresentando argumentos de consequências econômicas em questões referentes ao conceito de controle como condição necessária para o reconhecimento de receitas, conceito e separação de obrigação de desempenho, classificação do risco de crédito do cliente, teste oneroso ao nível da obrigação de desempenho individual e aos requisitos de evidenciação estabelecidos para os relatórios financeiros ínterins.

A análise das regressões por etapa demonstra que, a variável de consequências econômicas influencia no sucesso de *lobbying*, contudo, na etapa inicial, sua influência ocorre de forma negativa, pois os *Boards* se mantêm convictos de suas posições iniciais defendidas. Por conseguinte, permanecem do mesmo lado da posição em que se encontravam quando da emissão do DP pelo fato da maior parte dos constituintes estarem do mesmo lado dos *Boards*, não os influenciando a uma posição contrária. Todavia, nas etapas intermediária e final, os *Boards* foram deslocando sua posição e aceitando os argumentos de consequências econômicas dos constituintes. Nestas etapas aqueles que apresentaram este tipo de argumento possuíram uma maior razão de chances de influenciar os normatizadores em relação aos que não os apresentaram. Adicionalmente, em ambas as etapas, a maior parte dos constituintes se encontra em posição contrária aos *Boards* (maior discordância do que concordância) e ao possuírem maior probabilidade de influência, conseguem deslocá-los para suas posições defendidas no *lobbying*. Esta afirmação é sustentada também com o resultado da regressão com os dados agregados, pois, de forma geral, o tamanho da coalização foi negativo, indicando que a maior parte dos constituintes se encontra em situação de discordância.

Na análise quantitativa com todos os dados da amostra, os resultados indicam que o sucesso de *lobbying* foi influenciado pela etapa de participação pelo constituinte, confirmando que esta variável influencia no sucesso e por isto deve ser considerada nas pesquisas relacionadas ao tema. Desta forma, os resultados revelam que estudos de *lobbying* precisam considerar o sucesso em cada etapa do processo normativo, tendo em vista existir relação entre sucesso e momento de participação no *due process*. Por este achado, é preciso considerar a validade de estudos anteriores que buscaram identificar os fatores determinantes no sucesso de *lobbying*, sem considerar separadamente o momento, e, por conseguinte, sem capturar o sucesso por etapa.

As análises dos dados agregados e dos dados sem a presença de respostas indiferentes demonstraram que a etapa mais provável de influenciar os *Boards*, no caso do reconhecimento das receitas, foi a intermediária, sendo esta compreendida da fase do ED para o RED. Nesta etapa, critérios de reconhecimento, mensuração e evidenciação foram discutidos, perpassando-se por questões conflituosas, tais como: separação das obrigações de desempenho em caso de bens ou serviços distintos, critérios de controle a serem analisados para identificar a transferência de bens ou serviços, reconhecimento de receita com base no preço de transação estimado quando este é variável, risco de crédito afetando a linha de receita da firma, ajuste de valor ao dinheiro no tempo quando da existência de um

componente de financiamento material, alocação do preço de transação à cada obrigação de desempenho e requisitos de evidenciação propostos para as firmas.

Por sua vez, a etapa final, compreendida entre o RED para a IFRS 15, possuiu mais chances de exercer influência sobre os *Boards* do que a etapa inicial e os resultados são convergentes com a regressão que exclui as questões não respondidas ou sem posicionamento. Na última etapa (RED), menos questões foram inseridas pelos *Boards* em relação às etapas anteriores, porém, continuou-se a solicitar o posicionamento acerca de questões ainda não consensuais, tais como: critérios de controle estabelecidos para identificar a transferência de bens ou serviços sobre o tempo, classificação do risco de crédito no grupo de receitas, restrição proposta em relação ao reconhecimento de montantes variáveis, teste oneroso a ser realizado em obrigações de desempenho satisfeitas sobre o tempo e em um período maior do que um ano e requisitos de evidenciação propostos nos relatórios ínterins.

Sendo assim, este trabalho apresenta evidências por meio da norma de Receitas, que as etapas intermediária e final são as mais prováveis de exercerem influência sobre os *Boards* do que a etapa inicial, contrariando a predição de Sutton (1984) de que na etapa inicial os *Boards* ainda estão cristalizando suas ideias, possuindo maior aceitação a mudanças. Ao contrário, ficou demonstrado pelos resultados das regressões geradas que no momento inicial os *Boards* se mantêm convictos de suas posições e só com o passar do *due process* é que são influenciados por grupos de interesses específicos.

Portanto, este trabalho confirma a tese de que o sucesso ou não das Cartas Comentários encaminhadas ao órgão normatizador é afetado pela etapa em que se encontra o processo de emissão de normas contábeis.

Como limitações da pesquisa, tem-se o fato de analisar exclusivamente cartas comentários, não capturando outras formas de *lobbying* e de analisar o *due process* de uma única norma, que apesar de abranger todos os grupos de interesses, segmentos econômicos e países, não é suficiente para generalizar os resultados quanto à existência de influência da etapa no sucesso de *lobbying*. Por isto, são recomendados mais estudos de *lobbying* com análises segregadas por etapa, com o intuito de generalizar ou refutar os resultados ora evidenciados. Adicionalmente, sugere-se a utilização de uma ou mais metodologias de pesquisas para que se possa atingir resultados mais robustos sobre o tema de regulação de normas contábeis.

REFERÊNCIAS

7OUGHT& COMPANY INC (2010). Comment Letter n°. 318. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ABB ASEA BROWN BOVERI (2011). Comment Letter n°34 . Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

A. TEICHERT & SON (2010). Comment Letter n°. 553. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2009). Comment Letter n°. 188. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ACCOUNTING STANDARDS BOARD IN UK (2010). Comment Letter n°. 590. Disponível: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ACCOUNTING STANDARDS BOARD IN UK (2011). Comment Letter n°. 325. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

A GROUP OF JAPANESE COMPANIES (2010). Comment Letter n°. 364. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

AKERLOF, George A. The Market for “ Lemons ”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 84, n. 3, p. 488–500, 1970.

ALBERT MIXNER (2010). Comment Letter n°. 142. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ALLEE, Kristian D.; YOHN, Teri Lombardi. The Demand for Financial Statements in an Unregulated Environment: An Examination of the Production and Use of Financial Statements by Privately Held Small Businesses. **The Accounting Review**, v. 84, n. 1, p. 1–25, jan. 2009.

ALLEN, Abigail; RAMANNA, Karthik; ROYCHOWDHURY, Sugata. **The auditing oligopoly and lobbying on accounting standards**. Harvard Business School Working Paper, no. 13-054, December 2012. (Revised August 2013). Disponível em: <<http://hbswk.hbs.edu/item/7177.html>>. Acesso em 21/02/2014.

ALLEN, Abigail; RAMANNA, Karthik. Towards an understanding of the role of standard setters in standard setting **Journal of Accounting and Economics**, vol.55, edição 1, fevereiro 2013, pag. 66-90.

AMERICAN AIRLINES (2010). Comment Letter n°. 973. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS- AICPA (2009). Comment Letter n°. 214 . Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100> . Acesso em: 1 jan. 2014.

AMERSHI, A. H.; DEMSKI, J. S.; WOLFSON, M. A. Strategic behavior and regulation research in accounting. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 1, n. 1, p. 19–32, set. 1982.

ANG, Nicole.; SIDHU, Baljit. K.; GALLERY, Natalie. The Incentives of Australian Public Companies Lobbying Against Proposed Superannuation Accounting Standards. **Abacus**, v. 36, n. 1, p. 40–70, fev. 2000.

ANN JORISSEN, LYBAERT, Nadine , POEL, K. Vande. Lobbying Towards a Global Standard Setter – Do National Characteristics Matter? An Analysis of the Comment Letters Written to the IASB. In: GREGORIOU N, G. AND M. G. (Ed.). **Standards , Regulations and Financial Reporting**. First edit ed. Burlington, MA: Elsevier, 2006. p. 1–617.

ANN JORISSEN, *et al.* Formal Participation in the IASB’s Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis. **European Accounting Review**, v. 21, n. 4, p. 693–729, dez. 2012.

AON RISK SERVICES (2010). Comment Letter n°. 115. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ARGENTINE FEDERATION OF PROFESSIONALS COUNCILS OF ECONOMIC SCIENCES (2011). **Comment Letter n°. 310**. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230> . Acesso em: 1 jan. 2014.

ASSOCIATION OF SINGAPORE MARINE INDUSTRIES (2011). Comment Letter n°. 228. Disponível: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ASELSAN ELECTRONICS INDUSTRIES (2010) Comment Letter n°. 372 . Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ASSOCIATED BUILDERS AND CONTRACTORS (2010). Comment Letter n°. 475. . Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ASSOCIATION OF BRITISH INSURERS (2009). Comment Letter n.124. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ATLANTIC RISK MANAGEMENT CORPORATION (2010). Comment Letter n°. 660. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

AVIATION WORKING GROUP (2009). Comment Letter n°66. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

AVIATION WORKING GROUP (2010). Comment Letter n°. 602. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

AUSTIN INDUSTRIES (2010) Comment Letter n°. 305. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

AZTEC CONSTRUCTORS (2010). Comment Letter n°. 141. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BAKER CONSTRUCTION (2010). Comment Letter n°. 8. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BANK, T. W. **Market capitalization of listed companies**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BARTON, Jan.; WAYMIRE, Gregory. Investor protection under unregulated financial reporting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 38, p. 65–116, dez. 2004.

BAUDOT, L. **The rhetoric of justification : The process of constructing what 's " just " in accounting standard-setting**. Paris, France: 36° Annual Congress European Accounting Association, 2013.

BECKER, Gary S. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 98, n. 3, p. 371–400, 1983.

BIONDI, Yuri *et al.* “Old Hens Make the Best Soup”: Accounting for the Earning Process and the IASB/FASB Attempts to Reform Revenue Recognition Accounting Standards. **Accounting in Europe**, v. 11, n. 1, p. 13–33, 14 abr. 2014.

BOMBARDIER (2010). Comment Letter n°. 579. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BOMBARDIER (2011). Comment Letter n°. 303. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BOTZEM, Sebastian. **The Politics of Accounting Regulation-Organizing Transnational Standard Setting in Financial Reporting**. 1° Edition ed. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited, 2012. p. 1–214

BRAZILIAN ASSOCIATION OF PUBLICLY HELD COMPANIES (2010). Comment Letter n°52. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BRAZILIAN ASSOCIATION OF PUBLICLY HELD COMPANIES (2011). Comment Letter n°. 210. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BRASFIELD AND GORRIE, LLC (2010). Comment Letter n°. 82. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BT GROUP (2009). Comment Letter n°. 198. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BT GROUP (2011). Comment Letter. **n. 339**. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

BURGER KING (2010). Comment Letter n°.464. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CAMPOS, Humberto Alves de. Falhas De Mercado E Falhas De Governo: Uma Revisão Da Literatura Sobre Regulação Econômica. **Prismas: Direito, Políticas Públicas e Mundialização**, v. 5, n. 2, p. 341–370, 24 abr. 2009.

CANADIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2010). Comment Letter n°. **581**. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CANADIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2011). Comment Letter n°. 324. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CANADIAN PACIFIC (2010). Comment Letter n°. 546. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CAPITOL INSURANCE COMPANIES (2010). Comment Letter n°.44 . Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CARD COMPLIANT (2010) Comment Letter n°. 38. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2008.

CARDOSO, Ricardo Lopes. **Regulação Econômica e Escolhas de Práticas Contábeis: Evidências no mercado de Saúde Suplementar Brasileiro**. [Tese de Doutorado] Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

CARDOSO, Ricardo Lopes *et al.* Regulação da contabilidade: teorias e análise da convergência dos padrões contábeis brasileiros aos IFRS. **Revista de Administração Pública - RAP**, v. 43, n. 4, p. 773–799, 2009.

CARMO, Carlos. Henrique Silva do; MUSSOI, Alex Ribeiro; CARVALHO, Luiz Nelson Guedes de. **A influência dos grupos de interesse no processo de normatização contábil internacional: o caso do Discussion Paper sobre Leasing**. 11º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. **Anais**. São Paulo: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 2011.

CARMO, Carlos Henrique Silva do *et al.* **Regulação Contábil Internacional, Interesse Público Ou Grupos De Interesse? Um Teste Empírico**. IN XXXVI Encontro da Anpad. **Anais**. Rio de Janeiro: 2012.

CARMO, Carlos Henrique Silvado. **Lobbying na Regulação Contábil internacional: uma análise do processo de elaboração da norma sobre reconhecimento de receitas**. Tese de Doutorado] Universidade de São Paulo, 2014.

C.C MYERS (2010). Comment Letter n° 296. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CENTRE FOR FINANCIAL MARKET INTEGRITY (2009). Comment Letter n°.150. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CENTRE FOR FINANCIAL MARKET INTEGRITY (2010). Comment Letter n°. 967. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CHARTERED INSTITUTE OF PUBLIC FINANCE AND ACCOUNTANCY (2011). Comment Letter n°. 190. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CHIAPELLO, E.; MEDJAD, K. An unprecedented privatisation of mandatory standard-setting: The case of European accounting policy. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 20, n. 4, p. 448–468, maio 2009.

CHRYSLER GROUP (2011). Comment Letter n°. 142. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CISCO SYSTEMS (2010), Comment Letter n°. 408. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CITIGROUP (2011) Comment Letter n°. 141. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CNA SURETY (2010). Comment Letter n°. 42. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

COBHAM (2009). Comment Letter n°. 53. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CPA AUSTRALIA (2010). Comment Letter n°. 45. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CONFEDERATION OF BRITISH INDUSTRY (2010). Comment Letter n°. 966. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CONSTRUCTION AND ECONOMY RESEARCH INSTITUTE OF KOREA (2010). Comment Letter n°. 396. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CONTRACTORS NORTHWEST (2010). Comment Letter n°. 76. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CORBINS ELECTRIC (2010). Comment Letter n°. 99. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2011). **Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro**. Disponível em: <http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/147_CPC00_R1.pdf>. Acesso em: 3 set. 2014.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (2010). Comment Letter n°. 587. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

COMITE DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (2011). Comment Letter n°. 174. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CONSTELLATION ENERGY GROUP (2010). Comment Letter n°. 495. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

CORTESE, C. L.; IRVINE, H. J.; KAIDONIS, M. A. Powerful players: How constituents captured the setting of IFRS 6, an accounting standard for the extractive industries. **Accounting Forum**, v. 34, n. 2, p. 76–88, jun. 2010.

CRETCHER HEARTLAND INCORPORATED (2010). Comment Letter n°. 422. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

Construction Association of Korea (2010). Comment Letter n°. 331. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

DAN GIVOLY (2010). Comment Letter n°. 228. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

DAVID WILKINS (2010). Comment Letter n°. 6. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

DEE BROWN, Inc (2009). Comment Letter I n°.03. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

DEEGAN, Craig; MORRIS, Richard; STOKES, Donald. Audit Firm Lobbying on Proposed Disclosure Requirements. **Australian Journal of Management**, v. 15, n. 2, p. 261–280, 1 dez. 1990.

DEEGAN, Craig; UNERMAN, Jeffrey. **Financial Accounting Theory**. 2°. ed. New York: Hill, Mc Graw, 2011. p. 1–515

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU. **Conceptual Framework for Financial Reporting 2010**. Disponível em: <<http://www.iasplus.com/en/standards/other/framework>>. Acesso em: 3 set. 2014.

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU (2009). Comment Letter n°.110. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU (2010). Comment Letter n°. 393. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU (2011). Comment Letter n°. 75. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

DEMSETZ, Harold. Why Regulate Utilities? **Journal of Law and Economics**, v. 11, n. 1, p. 55–65, 1968.

DOBLER, M.; KNOSPE, O. **Determinants of Lobbying towards the IASB: Participation, Content and Success** 36° Annual Congress European Accounting Association. **Anais**. Paris, France: 2013

DUSTROL INC. (2010) Comment Letter n°. 234. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

DYNCORP INTERNATIONAL (2010). Comment Letter n° 549. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

EASYJET (2010). Comment Letter n°. 183. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ELBANNAN, Mohamed.; MCKINLEY, William. A theory of the corporate decision to resist FASB standards: An organization theory perspective. **Accounting, Organizations and Society**, v. 31, n. 7, p. 601–622, out. 2006.

EMCOR GROUP (2010). Comment Letter n°. 261. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ERNST & YOUNG (2009) . Comment Letter n. 123. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ERNST & YOUNG (2010). Comment Letter n°. 419. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ERNST & YOUNG (2011). Comment Letter n°. 77. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

EUROPEAN FEDERATION OF ACCOUNTANTS AND AUDITORS FOR SMES -EFAA (2009). Comment Letter n°.28. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

EUROPEAN FEDERATION OF FINANCIAL ANALYSTS SOCIETIES (2010). Comment Letter n°. 617. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

EUROPEAN FEDERATION OF FINANCIAL ANALYSTS SOCIETIES (2011). Comment Letter n°. 100. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

EUROPEAN FINANCIAL REPORTING ADVISORY GROUP (EFRAG) (2009). Comment Letter n°. 216. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

EUROPEAN FINANCIAL REPORTING ADVISORY GROUP (2010). Comment Letter n°. 394. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

EUROPEAN FINANCIAL REPORTING ADVISORY GROUP (2011). Comment Letter n°. 354. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

EXECUTIVE CONSTRUCTION INC. (2010). Comment Letter n°.298. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

FASB, Financial Accounting Standards Board (1985). **Statement of Financial Accounting Concepts No . 6, Elements of Financial Statements a replacement of FASB Concepts Statement No. 3 (incorporating an amendment of FASB Concepts Statement No. 2).** Disponível em: <<http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175822102897&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>>. Acesso em: 3 set. 2014.

FASB, Financial Accounting Standards Board (2013). **Facts About FASB.** Disponível em: <<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1176154526495>>. Acesso em: 27 nov. 2013.

FASB, Financial Accounting Standards Board (2014). **STANDARDS-SETTING PROCESS**. Disponível em: <<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1351027215692>>. Acesso em: 29 set. 2014.

FÁVERO, Luiz Paulo. **Métodos Quantitativos com Stata**. Editora Elsevier - Campus, Rio de Janeiro, 2013.

FIANI, Ronaldo (1998). **Teoria da Regulação Econômica: Estado Atual e Perspectivas Futuras**. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/grc/pdfs/teoria_da_regulacao_economica.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2014.

FIANI, Ronaldo. Afinal , a quais interesses serve a regulação ? **Economia e Sociedade (UNICAMP. Impresso)**, v. 2 (23), n. 2004, p. 81–105, 2004.

FINANCIAL EXECUTIVE INTERNATIONAL CANADA - FEI- (2009). Comment Letter n°. 7. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

FINANCIAL EXECUTIVE INTERNATIONAL CANADA- FEI (2010). Comment Letter n°. 954. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

FINANCIAL EXECUTIVE INTERNATIONAL CANADA- FEI (2011). Comment Letter n°. 338. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

FIRST DATA CORPORATION (2010). Comment Letter n°. 463. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

FIRST DATA CORPORATION (2011). Comment Letter n°. 22. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

FLORIDA INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (2010). Comment Letter n°. 112. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

FLORIDA INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (2011). Comment Letter n°. 15. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

FOSTER, George. Externalities and Financial Reporting. **The Journal of Finance**, v. 35, n. 2, p. 1–14, 1980.

GEORGIOU, George. Corporate Lobbying on Accounting Standards: Methods, Timing and Perceived Effectiveness. **Abacus**, v. 40, n. 2, p. 219–237, jun. 2004.

GEORGIOU, George. Investigating corporate management lobbying in the U.K. accounting standard-setting process: a multi-issue/multi-period approach. **Abacus**, v. 41, n. 3, p. 323–347, out. 2005.

GEORGIOU, George. Corporate non-participation in the ASB standard-setting process Corporate non-participation in the ASB standard-setting process. n. September 2013, p. 37–41, 2010.

GEORGIOU, George. The IASB standard-setting process: Participation and perceptions of financial statement users. **The British Accounting Review**, v. 42, n. 2, p. 103–118, jun. 2010a.

GILFEDDER, Doreen.; CIARÁN, Ó hÓgartaigh. The Grasshoppers and the Great Cattle : Participation and Non-Participation in the ASB ' s Standard-Setting Process. **Journal of Management and Governance**, v. 2, p. 287–296, 1998.

GINER, Begoña.; ARCE, Miguel Gisbert. Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments. **European Accounting Review**, v. 21, n. 4, p. 655–691, dez. 2012.

GLENIF (2011). Comment Letter n°. 274. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

GOLDEN WEST ACCOUNTING SERVICES (2010). Comment Letter n°. 462. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

GUNDERSEN LUTHERAN HEALTH SYSTEM (2011). Comment Letter n°. 318. . Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

GRAZIANO, L. O Lobby e o Interesse Público. **REVISTA BRASILEIRA DE CIÊNCIAS SOCIAIS**, v. 12, n. 35, p. 1–12, 1996.

GUJARATI, Damodar. **Econometria Básica**. 5°. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006. p. 1–773

HAIL, Luzi.; LEUZ, Christian, WYSOCKI, Peter. Global Accounting Convergence and the Potential Adoption of IFRS by the United States : An Analysis of Economic and Policy Factors. **Accounting Horizons**, v. 24, n. 4, p. 567–588, 2010.

HAIR, Joseph. F.Jr. *et al.* **Análise Multivariada de Dados**. 6°.ed. Porto Alegre: [s.n.]. p. 1–688

HANSEN, B. **Lobbying of the International Accounting Standards Board: An Empirical Investigation**: 1. New Hampshire: [2010.]. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1081413>. Acesso em 21/02/2013.

HARBISON-MAHONY-HIGGINS BUILDERS (2010), Comment Letter n°. 309. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

HARPER INDUSTRIES (2010). Comment Letter n°.223. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

HATCHER CONSTRUCTION SERVICES (2010). Comment Letter n°. 216. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

HARTFORD FINANCIAL SERVICES GROUP (2010). Comment Letter n°. 317. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

HENDERSON, Rebecca.; RAMANNA, Karthik. **Managers and Market Capitalism (9 Novembro, 2013)**. Harvard Business School Accounting & Management Unit Working Paper No. 13-075; Disponível em:< <http://ssrn.com/abstract=2231526> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2231526>> Acesso em 15/11/2014.

HENDRIKSEN, Eldon S; VAN BREDA, Michael F. **Teoria da Contabilidade** . 5 edição ed. São Paulo: Atlas, 1999. p. 1–550.

HENRY, Elaine; HOLZMANN, Oscar. J. Contract-Based Revenue Recognition. **Journal of Corporate Accounting & Finance**, v. 20, n. 5, p. 77–81, 2009.

HESS,EGAN, H. & L (2010). Comment Letter n°. 297. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 fev. 2014.

HEWLETT-PACKARD (2009) . Comment Letter n°. 64. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 fev. 2014

HEWLETT-PACKARD (2011) Comment Letter n°. 161. Disponível em: < http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230 >. Acesso em: 1 jan. 2014.

HIDEHIKO YUKI (2010). Comment Letter n°. 596. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

HILL, Nancy Thorley.; SHELTON, Sandra Waller; STEVENS, Kevin T. Corporate Lobbying Behaviour on Accounting for Stock-Based Compensation: Venue and Format Choices. **Abacus**, v. 38, n. 1, p. 78–90, fev. 2002.

HONG KONG INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (2010). Comment Letter n.º. 358. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

HONG KONG INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (2011). Comment Letter n.º. 163. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

HUSSEIN, Mohamed Elmutassim. The innovative process in financial accounting standards setting. **Accounting, Organizations and Society**, v. 6, n. 1, p. 27–37, jan. 1981.

IASB, International Accounting Standards Board (2008). **Discussion Paper Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Discussion-Paper/Pages/Discussion-Paper-and-Comment-Letters.aspx>>. Acesso em: 18 dez. 2013.

IASB, International Accounting Standards Board (2009). **IASB/FASB Meeting**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/Archive/Revenue-Recognition/ED/RR-0907b14A.pdf>>. Acesso em: 17 set. 2014.

IASB, International Accounting Standards Board (2010). **Exposure Draft Revenue from Contracts with Customers**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/ed0610/Pages/Exposure-draft.aspx>>. Acesso em: 18 dez. 2013.

IASB, International Accounting Standards Board (2011). **Revised Revenue from Contracts with Customers**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/EDNov11/Pages/ED.aspx>>. Acesso em: 18 dez. 2013.

IASB, International Accounting Standards Board (2013). **How we develop IFRSs**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/How-we-develop-standards/Pages/How-we-develop-standards.aspx>>. Acesso em: 29 set. 2013.

IASB, International Accounting Standards Board (2014). **IASB/FASB Meeting July 2009**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/Archive/Revenue-Recognition/ED/RR-0907b14A.pdf>>. Acesso em: 17 set. 2014.

IASB, International Accounting Standards Board (2014a). **A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Pages/Discussion-Paper-and-Comment-letters.aspx>>. Acesso em: 3 set. 2014b.

IASB, International Accounting Standards Board (2014b). **IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Pages/Revenue-Recognition.aspx>>. Acesso em: 11 set. 2014a.

IASB, International Accounting Standards Board (2014c). **Project Summary and Feedback Statement**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Documents/IFRS-15/Revenue-from-Contracts-Project-summary-Feedback-Statement-May-2014.pdf>>. Acesso em: 12 set. 2014b.

IASB, International Accounting Standards Board (2015). **Basis for Conclusions IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Pages/Revenue-Recognition.aspx>>. Acesso em: 1 jan. 2015c.

I.E.-PACIFIC(2010). Comment Letter n°. 81. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ILLINOIS CPA SOCIETY (2011). Comment Letter n°. 39. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

INGRES (2009). Comment Letter n°. 1. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

INTEGRA LIFESCIENCES HOLDINGS CORPORATION (2010). Comment Letter n°. 324. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

INTEL CORPORATION (2011). Comment Letter n°. 145. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

INSTITUTO IBEROAMERICANO DE MERCADOS DE VALORES (2011). Comment Letter n°. 237. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS AND THE NATIONAL INSTITUTE OF ACCOUNTANTS (2009). Comment Letter n°. 04. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SCOTLAND (2010). Comment Letter n°. 379. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (2010). Comment Letter n°. 131. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

INTERNATIONAL ORGANIZATION OF SECURITIES COMMISSIONS (2010). Comment Letter n°. 968. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

INVESTMENT & LIFE ASSURANCE GROUP LIMITED (2009). Comment Letter n°.58. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

International Organization of Securities Commissions IOSCO (2009).Comment Letter n°.213. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

IRONTREE CONSTRUCTION (2010) Comment Letter n°. 264. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade** . 9º edição ed. São Paulo: Editora Atlas, 2009. p. 1–336.

J. FLETCHER CREAMER & SON (2010). Comment Letter n°. 157. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

JACKIE LYONS (2011) Comment Letter n°. 166. Disponível em: http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230. Acesso em: 1 jan. 2014.

JAMES J. ANDERSON CONSTRUCTION CO. (2010) Comment Letter n°. 251. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

JAPANESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (2010). Comment Letter n°. 592. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

JEFFREY B KRAUT (2010). Comment Letter n°. 12. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

JOSEPH HUGHES CONSTRUCTION (2010). Comment Letter n°. 173. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

KAELIN CONSTRUCTION (2010). Comment Letter n°. 15. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

KAM, Vernon. **Accounting Theory**. Second ed. Hayward: John Wiley & Sons, Inc., 1990. p. 1–581.

KBR (2009). Comment Letter n°. 67. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

KEIDANREN (2011). Comment Letter n°. 256. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

KLUVER, Heike. The contextual nature of lobbying: Explaining lobbying success in the European Union. **European Union Politics**, v. 12, n. 4, p. 483–506, 7 jul. 2011.

KÖNIGSGRUBER, Roland. A political economy of accounting standard setting. **Journal of Management & Governance**, v. 14, n. 4, p. 277–295, 18 jul. 2009.

KOTHARI, S. P.; RAMANNA, Karthik.; SKINNER, Douglas. J. Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, n. 2-3, p. 246–286, dez. 2010.

LARSON, Robert K. Constituent Participation and the IASB 's International Financial Reporting Interpretations Committee. **Accounting in Europe**, v. 4, n. 2, p. 207–254, 2007.

LARSON, Robert K.; KENNY, Sara York. The financing of the IASB: An analysis of donor diversity. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 20, n. 1, p. 1–19, jan. 2011.

LEE COMPANY (2010). Comment Letter n°. 176. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

LEFTWICH, Richard. Market Failure Fallacies and Accounting Information. **Journal of Accounting and Economics**, v. 2, n. 2, p. 193–211, 1980.

LEUZ, Christian.; WYSOCKI, Peter D. **Economic Consequences of Financial Reporting and Disclosure Regulation: A Review and Suggestions for Future Research** (Março2008). Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1105398>. Acesso em 29/10/2014.

LIFE INSURANCE ASSOCIATION OF JAPAN (2010). Comment Letter n°. 209. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

LINDAHL, Frederick W. Accounting standards and Olson's theory of collective action. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 6, n. 1, p. 59–72, mar. 1987.

LITTLETON, A. Charles. Economists and Accountants. **Accounting, Economics, and Law**, v. 1, n. 2, p. 1–11, 17 jan. 2011.

LOCKHEED MARTIN (2010). Comment Letter n°458. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

LOCKHEED MARTIN (2011). Comment Letter n°. 117 . Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230> Acesso em: 1 jan. 2014.

LONDON SOCIETY OF CHARTERED ACCOUNTANTS (2009). Comment Letter n°. 9. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100> . Acesso em: 1 jan. 2014.

MAHONEY, Christine. Lobbying Success in the United States and the European Union. **Journal of Public Policy**, v. 27, n. 01, p. 35, 18 jan. 2007.

MARQUES, Eduardo Bona Safe de Matos *et al.* Convergência Internacional: Análise da Relação entre o Processo Normativo e a Composição dos Membros do IASB. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 6, n. 1, p. 66–91, 2013.

MASTER'S DREDGING COMPANY (2010). Comment Letter n°. 153. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MATSON-CHARLTON SURETY GROUP (2010). Comment Letter n°. 97. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2010.

MAZARS (2009). Comment Letter n°. 604. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MAZARS (2010). Comment Letter n°. 604. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MCS ENVIRONMENTAL INC (2010). Comment Letter n°. 286. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MEDTRONIC (2010). Comment Letter n°. 245. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MICHAEL F. VAN BREDA (2009) Comment Letter n°.204 Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MICHELS CORPORATION (2010). Comment Letter n°. 303. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MIND THE GAAP (2009). Comment Letter n°. 13. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MIND THE GAAP (2010). Comment Letter n°. 27. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MIND THE GAAP (2011). Comment Letter n°. 20. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MODERN ROOFING (2010). Comment Letter n° 71. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MOONITZ, Maurice (1961). **Accounting Research Study n.1, The Basic Postulates of Accounting**. Disponível em: <[file:///C:/Users/dell/Dropbox/Referencial Te%20C%20B3rico Tese/Regula%20A7%20C%20A3o Contabil/Receitas/Appendix B- -A Tentative Set of Broad Accounting Principles for B.pdf](file:///C:/Users/dell/Dropbox/Referencial%20Te%20C%20B%20rico%20Tese/Regula%20A7%20C%20A3o%20Contabil/Receitas/Appendix%20B--A%20Tentative%20Set%20of%20Broad%20Accounting%20Principles%20for%20B.pdf)>. Acesso em: 3 set. 2014.

MOSS ADAMS LLP (2011). Comment Letter n°. 122. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

M.R PITTMAN GROUP(2010) Comment Letter n°. 920. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

MÜLLER-MONTEIRO, Eduardo. **Teoria de Grupos de Pressão e Uso Político do Setor Elétrico Brasileiro**. [Dissertação de Mestrado] Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007,140 p.

NATIONAL ASSOCIATION OF REAL ESTATE INVESTMENT TRUSTS (2011). Comment Letter n°. 120. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

NAVISTAR INTERNATIONAL CORPORATION (2011). Comment Letter n°. 144. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

NEW YORK STATE SOCIETY OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (2011). Comment Letter n°.23. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

NEW ZEALAND ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2011). Comment Letter n°. 257. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

NIYAMA, Jorge. Katsumi *et al.* Evolução da Regulação da Auditoria Independente no Brasil: Análise Crítica, a partir da Teoria da Regulação. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 4, n. 2, p. 127–161, 2011.

NIYAMA, Jorge Katsumi. TIBÚRCIO SILVA, Cesar Augusto. **Teoria da Contabilidade**. 2° Edição. São Paulo: Atlas, 2011. p. 1–328.

NIYAMA, Jorge Katsumi (organizador) *et al.* Teoria Avançada da Contabilidade. 1° edição. São Paulo: Atlas, 2014, p,1 - p. 218.

NOKIA (2009). Comment Letter n°. 62. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

NTT DOCOMO (2010). Comment Letter n°. 205. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

O' CONNELL ELECTRIC COMPANY (2010). Comment Letter n°. 292. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

O'REGAN, Phillip. Regulation, the public interest and the establishment of an accounting supervisory body. **Journal of Management & Governance**, v. 14, n. 4, p. 297–312, 6 ago. 2009.

OLSON, Mancur. **The Logic of Collective Action**. 1° Edition ed. Chicago: Studies, Harvard Economic, 1965. p. 1–178

PAN-CHINA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (2010). Comment Letter n°. 199. Disponível: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

PDG REALTY(2011). Comment Letter n°. 265. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

PENNSYLVANIA INSTITUTE OF CPAS (2010). Comment Letter n°. 537. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

PFIZER (2009). Comment Letter n°. 130. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

PFIZER (2012). Comment Letter n° 164. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014. .

PELTZMAN, Sam. Toward a More General Theory of Regulation. **Journal of Law and Economics**, vol. 19, no. 2 (1976): 211-240. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w0133>>. Acesso em: 14/03/2013.

PETER KIEWIT SONS' (2009). Comment Letter n.137. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 10 jan. 2014.

POLK, Andreas. **How Special Interests Shape Policy A Survey**. (July 17, 2002). U of Zurich, Socioeconomic Institute Working Paper No. 0206. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=372475> >. Acesso em: 27/04/2013.

POSNER, Richard. A. **Theories of Economic Regulation: The Bell Journal of Economics and Management Science** Vol. 5, No. 2 (Autumn, 1974), pp. 335-358 Disponível em: <<http://www.jstor.org/discover/10.2307/3003113?uid=2&uid=4&sid=21103499808937>>. Acesso em: 15/10/2013.

PRIVATE COMPANY FINANCIAL REPORTING COMMITTEE (2010) . Comment Letter n° 931. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

PROPERTY COUNCIL OF AUSTRALIA (2009). Comment Letter n°.50 . Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

QUOTED COMPANIES ALLIANCE (2011). Comment Letter n°. 266. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

RAMBUS (2010). Comment Letter n°. 411. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

REVIEW COMMITTEE OF THE ORDRE DES COMPTABLES AGRÉÉS DU QUÉBEC (2010). Comment Letter n° 946. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

RIAHI-BELKAOUI, Ahmed. **Accounting Theory**. Fifth Edit ed. Chicago: Thomson, 2004, p. 1-598.

RODRIGUES, Adriano. **Gerenciamento da informação contábil e regulação: Evidências no Mercado Brasileiro de Seguros**. [Tese de Doutorado] Universidade de São Paulo, 2008.

RSM INTERNATIONAL (2010). Comment Letter n°. 375. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

RSM INTERNATIONAL (2011). Comment Letter n°. 205. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

ROSS K GRAHAM (2010). Comment Letter. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

SAEMANN, Georgia. An Examination of Comment Letters Filed in the U.S. Financial Accounting Standard-Setting Process by Institutional Interest Groups. **Abacus**, v. 35, n. 1, p. 1–28, fev. 1999.

SALOMÃO FILHO, Calixto. **Regulação da Atividade Econômica**. 2º edição ed. São Paulo: Malheiros Editores Ltda, 2008. p. 1–225

SANTOS, Glauber Eduardo de Oliveira. *Cálculo amostral*: calculadora on-line. Disponível em: <<http://www.calculoamostral.vai.la>>. Acesso em: 13/03/2014.

SANTOS, Odilanei Morais dos. **Lobbying na Regulação Contábil e Qualidade da Informação: Evidências do setor Petrolífero**. [Tese de Doutorado] Universidade de São Paulo - USP, 2012.

SCHROEDER, Richard G; CLARK, Myrtle W; CATHEY, Jack M. **Financial Accounting Theory and Analysis: Text and Cases**. 10th ed. George Hoffman, 2011. p. 1–612.

SCOTT, William R. **Financial Accounting Theory**. Sixth Edit ed. Canada: Canada, Pearson, 2012. p. 1–521

SHOREWEST SURETY SERVICES (2010). Comment Letter n°. 143. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

SOLOMONS, David. The politicization of accounting. **Journal of Accountancy**, v. 146, p. 65–72, 1978. STIGLER, George J.; FRIEDLAND, Claire. What can regulators Regulate? The Case of Electricity. **Journal of Law and Economics**, v. 5, n. Oct., p. 1–16, 1962.

STIGLER, George J. The Theory of Economic Regulation. **The Bell Journal of Economics and Management Science**, v. 2, n. 1, p. 3–21, 1971.

SUTTON, T. G. Lobbying of Accounting Standard -Setting Bodies in the U.K . and the U.S.A : A Downsian Analysis. **Accounting, Organizations and Society**, v. 9, n. 1, p. 81–95, 1984.

SZUSTER, Flávia Rechtman. **Uma análise do valor social considerado pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis à luz da Teoria Tridimensional do Direito.** [Tese de Doutorado] Fundação Getulio Vargas, 2011.

TELEFÓNICA (2010). Comment Letter n°. 381. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

TELEFÓNICA (2011). Comment Letter n°. 159. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

TELECOM ITALIA (2009). Comment Letter n°. 54. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

TELECOM ITALIA (2010). Comment Letter n°. 184. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

TELECOM ITALIA (2011). Comment Letter n°. 225. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

TELSTRA (2009). Comment Letter n°. 46. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

TELUS CORPORATION (2011). Comment Letter n° 283. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

THE CAPITA GROUP PLC (2010). Comment Letter n°. 280. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

THE INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SCOTLAND (2009). Comment Letter n°. 117. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

THE INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SCOTLAND (2010). Comment Letter n°. 379. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=2011-230>. Acesso em: 1 jan. 2014.

UNIVERSITY OF ECONOMICS PRAGUE (2009). Comment Letter n°11. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

UNIVERSITY OF ECONOMICS PRAGUE (2010). Comment Letter n°. 584. Disponível em: http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

UNIVERSITY OF IDAHO (2009). Comment Letter n°.19. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

VOLKSWAGEN GROUP (2010). Comment Letter n°. 941. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

WATTS, Ross. L. Corporate Financial Statements: A Product of the Market and Political Processes. **Australian Accounting Review**, v. 2, n. 1, p. 53–75, 1977.

WATTS, Ross L. ZIMMERMAN, Jerold L. Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. **The Accounting Review**, v. LIII, n. 1, p. 112–134, 1978.

WATTS, Ross L. , ZIMMERMAN, Jerold L. The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses. **The Accounting Review**, v. LIV, n. 2, p. 273–305, 1979.

WASHINGTON SOCIETY OF CPAS (2009). Comment Letter n°. 141. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1660-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

WESTERN WATER CONSTRUCTORS (2010). Comment Letter n°. 638. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage%26cid=1218220137090%26project_id=1820-100>. Acesso em: 1 jan. 2014.

WORLD BANK (2014). **Market capitalization of listed companies**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>>. Acesso em: 1 jan. 2014.

WOLK, Harry; DODD, James; ROZYCKI, John J. **Accounting Theory: Conceptual issues in a political and economic environment**. 7th ed. ed. California: Sage Publications, Inc., 2008. p. 1–676

ZEFF, Stephen. A. The Rise of “Economic Consequences.” **The Journal of Accountancy**, v. December, p. 56–63, 1978.

ZEFF, Stephen. A. Independence and Standard Setting. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 9, n. June 1997, p. 535–543, 1998.

ZEFF, Stephen. A. “Political” Lobbying on Proposed Standards: A Challenge to the IASB. **Accounting Horizons**, v. 16, n. 1, p. 43–54, mar. 2002.

ZEFF, Stephen. A. Political lobbying on Accounting Standards – US, UK and international experience. In: PEARSON (Ed.). **Comparative International Accounting**. 12. ed. Chicago: Pearson, 2012. p. 624.

APÊNDICE A – AMOSTRA DA TESE SEGREGADA POR ESTRATO

A1	Institute of Actuaries of Australia
	Hartford Financial Services Group Inc.
	Peter Kiewit Sons', Inc.
	KBR, Inc.
	Michael F. van Breda, Pd.D
	D M Bala Chander
	Property Council of Australia
	Ingres
	McDermott International, Inc.
	Nationwide Insurance Group
	Dee Brown, Inc.
	European Federation of Accountants and Auditors for SMEs
	American Institute of Certified Public Accountants
	P S Gravestock
	Association of British Insurers
London Society of Chartered Accountants	
Washington Society of Certified Public Accountants	
A2	A Group of Japanese Companies
	A. Teichert & Son, Inc.
	A.G Sadowski Company
	Albert Mixner
	AMC, Inc.
	American Airlines
	Ameriprise Financial, Inc.
	Anthony L. Stanchina
	Aon Risk Services, Inc.
	ARM Holdings plc
	ASELSAN Electronics Industries Inc.
	Associated Builders and Contractors
	Association of Accounting Technicians
	Associazione Imprese Generali
	Atlantic Risk Management Corporation
	Austin Industries
	Aztec Constructors, INC.
	Baden, Gage & Schroeder, LLC
	Baker Concrete Construction
	Bauerle and Company,P.C
	Berkley Surety Group, LLC.
	Bill Hertel
	Brasfield and Gorrie, LLC
	British Telecommunications plc
	Burger King Corporation
	Burlington Northern Santa Fe,LLC
	C.C Myers, Inc.
	Canadian Pacific
	Capita Group Plc.
	Capitol Insurance Companies
	Citywide Banks
	CNA Surety Corporation
	Commonwealth Bank of Australia
	Constellation Energy Group, Inc.
	Construction and Economy Research Institute of Korea
	Contractors Northwest Inc.
	Corbins Electric
	Cretcher Heartland Incorporated
	Cummings Electrical, Inc.
	Daelim Industrial Co., Ltd.
	Dan Givoly
	David V. Jean
	David Wilkins
	Development Dimensions International, Inc.
	DreamWorks Animation SKG, Inc.
	Dustrol Inc.
	DynCorp International, Inc.
EasyJet	
EC Electric	
Electronic Arts Inc.	
Emcor Group, Inc.	
Executive Construction Inc.	

Continua

	F.M Strand&Associates
	Federated Investors, Inc.
	Golden West Accounting Services, Inc.
	Granger Construction Company
	Harbison-Mahony-Higgins Builders, Inc.
	Harper Industries, Inc.
	Hartford Surety
	Hatcher Construction Services
	Heating & Air Conditioning Contractor
	Hershey Company
	Hess,Egan,Hagerty & L'Hommedieu
	Hidehiko Yuki
	Huser Construction Company, Inc.
	I.E.-Pacific, Inc.
	Integra LifeSciences Holdings Corporation
	Irontree Construction Inc.
	J. Fletcher Creamer & Son, Inc.
	J.A. Tiberti Construction
	James J. Anderson Construction Co., Inc.
	Jay T. Stanfield
	Jeffrey B Kraut
	John Baldree
	Joseph Hughes Construction
	Joseph S. Maresca
	Kaelin Construction, Inc.
	Katz, Sapper and Miller, LLP
	Ken Kreischer
	LarsonAllen LLP
	LAUTZE & LAUTZE
	Lee Company
	Linda M. Sabourin
	M.R Pittman Group, LLC
	Master's Dredging Company, Inc.
	Matson-Charlton Surety Group
	May & Company, LLP
	MCS Environmental, Inc.
	Medtronic, Inc.
	Merchants Bonding Company
	Michels Corporation
	Mind the gaap LLC
	Modern Roofing Inc.
	MWH Global, Inc.
	Mxenergy Holdings Inc.
	Northgate Information Solutions Limited
	NTT Docomo, Inc.
	O' Connel Electric Company, Inc.
	O'Sullivan Creel,LLP
	Pan-China Certified Public Accountants
	Parker, Smith & Feek
	Pennsylvania Institute of CPAs
	PIERCY BOWLER TAYLOR & KERN
	Primco, Inc.
	Rambus Inc.
	Refa Erection Inc.
	Review Committee of the Ordre des comptables agr�es du Québec
	Rieth - Riley Construction Co.,Inc.
	RLI Corporation
	Robert Koskovich
	Ron Alban
	Ross K Graham
	Securities and Exchange Board of India
	Shelton & Company CPAs, P.C.
	Shorewest Surety Services, Inc.
A3	ABB Asea Brown Boveri Ltd
	Advent Software, Inc.
	American Resort Development Association
	Argentine Federation of Professionals Councils of Economic Sciences
	Asset Management Industry Accounting Policy Group
	Association of Singapore Marine Industries
	Auditor General for Wales

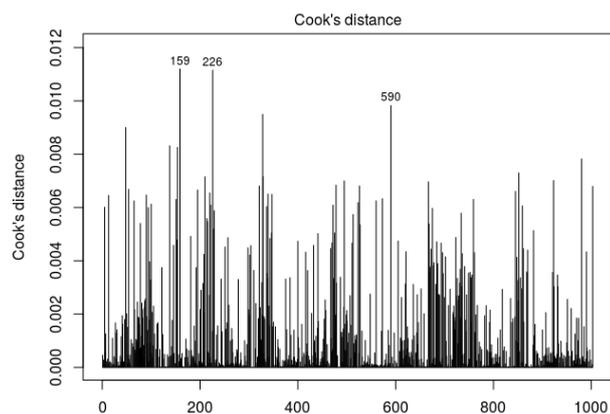
Continua

	CF Jordan Construction, LLC
	Chrysler Group LLC
	Financial Executive International Canada
	General Motors Company
	Group of Latin American Accounting Standard Setters
	Gundersen Lutheran Health System
	Hong Kong Exchanges and Clearing Limited
	Illinois CPA Society
	Institute of Certified Public Accountants of Kenya
	Institute of Certified Public Accountants of Rwanda
	Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores
	Jackie Lyons
	Keidanren Business Infrastructure Bureau
	Maryland Continuing Care Residents' Association
	Mentor Graphics Corporation
	Moss Adams LLP
	National Association of Real Estate Investment Trusts
	Navistar International Corporation
	New Zealand Accounting Standards Board
	Nextera Energy, Inc.
	PDG Realty S.A
	Pfizer Inc
	PNC Financial Services Group, Inc.
	University of Idaho
A1+A2+A3	Telstra
	Telefónica, S.A
	Telecom Italia Group
	Boeing Company
	Quoted Companies Alliance
	International Organization of Securities Commissions
	Private Company Financial Reporting Committee
	Norwegian Accounting Standards Board
	New York State Society of Certified Public Accountants
	Nestlé S.A
	Mazars
	Malaysian Accounting Standards Board
	Lockheed Martin Corporation
	Life Insurance Association of Japan
	Intel Corporation
	Accounting Standards Board in UK
	HSBC
	Hong Kong Institute of Certified Public Accountants
	Hewlett-Packard Company
	Deloitte Touche Tohmatsu
	European Financial Reporting Advisory Group
	Ernst & Young
	CPA Australia, The Institute of Chartered Accountants and the National Institute of Accountants
	Confederation of British Industry
	Cobham plc
	Cisco Systems, Inc.
	Chartered Institute of Public Finance and Accountancy
	Canadian Accounting Standards Board
A1+ A2	University of Economics, Prague
	Takeshi Imamura
	Pfizer Inc.
	Nokia Corporation
	Japanese Institute of Certified Public Accountants
	Investment and Life Assurance Group
	Institute of Chartered accountants of Scotland
	Financial Executives International Canada
	Centre for Financial Market Integrity
	Aviation Working Group
A1+A3	TransCanada Corporation
	Mind the GAAP, LLC
	BT
A2+A3	World Bank
	Walt Disney Company
	Volkswagen Group
	Vivendi Group
	Standard Chartered PLC

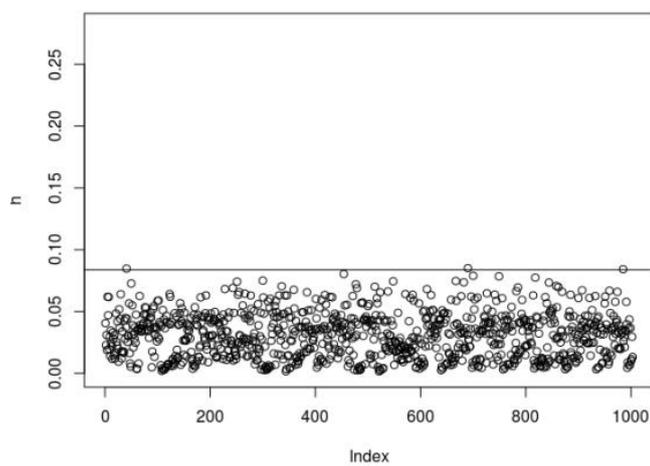
Continua

	Sanmina SCI Corporation
	RSM International
	Qualcomm Incorporated
	PPL Corporation
	Pepsico
	National Association of College and University Business Officers
	Telus Corporation Inc.
	McKesson Corporation
	Liberty Global, Inc.
	Jardine Matheson Limited
	International Association of Consultants, Valuers and Analysts
	Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
	Institute of Certified Public Accountants of Singapore
	IHS Inc.
	Hydro-Québec
	Fund for Construction Industry Promotion
	Florida Institute of Certified Public Accountants
	First Data Corporation
	European Federation of Financial Analysts Societies
	Construction Association of Korea
	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
	Citigroup
	Charity Commission for England and Wales
	Card Compliant, LLC
	Brazilian Association of Publicly Held Companies
	Bombardier Inc.

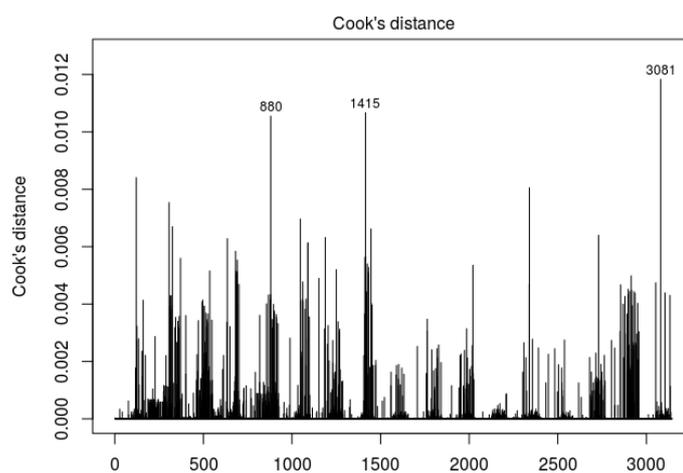
Fonte: Dados da Pesquisa

APÊNDICE B – TESTE DE ROBUSTEZ DOS MODELOS DE REGRESSÃO**ETAPA DISCUSSION PAPER****Figura 6:** Distância de Cook – Discussion Paper

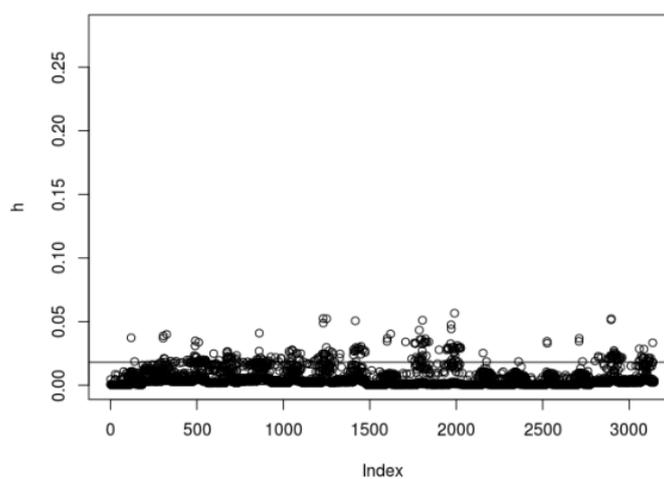
Fonte: Dados da Pesquisa

Figura 7: Pontos de Alavanca- Discussion Paper

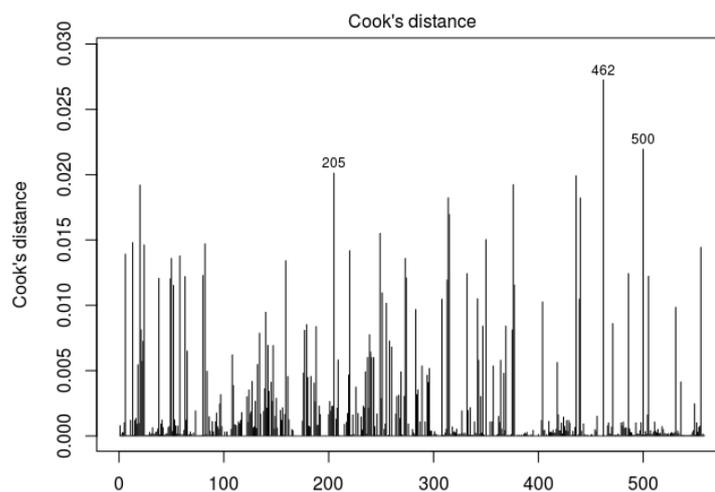
Fonte: Dados da Pesquisa

ETAPA EXPOSURE DRAFT**Figura 8:** Distância de Cook- Exposure Draft

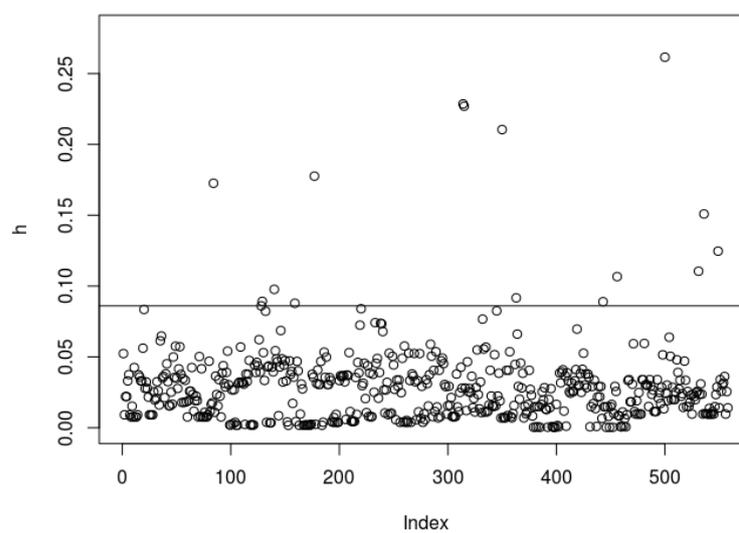
Fonte: Dados da Pesquisa

Figura 9: Pontos de Alavanca - Exposure Draft

Fonte: Dados da Pesquisa

ETAPA REVISED EXPOSURE DRAFT**Figura 10:** Distância de Cook – Revised Exposure Draft

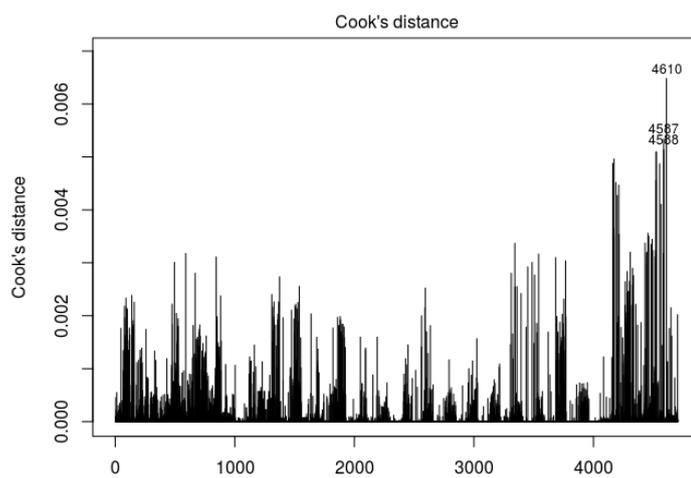
Fonte: Dados da Pesquisa

Figura 11: Pontos de Alavanca – Revised Exposure Draft

Fonte: Dados da Pesquisa

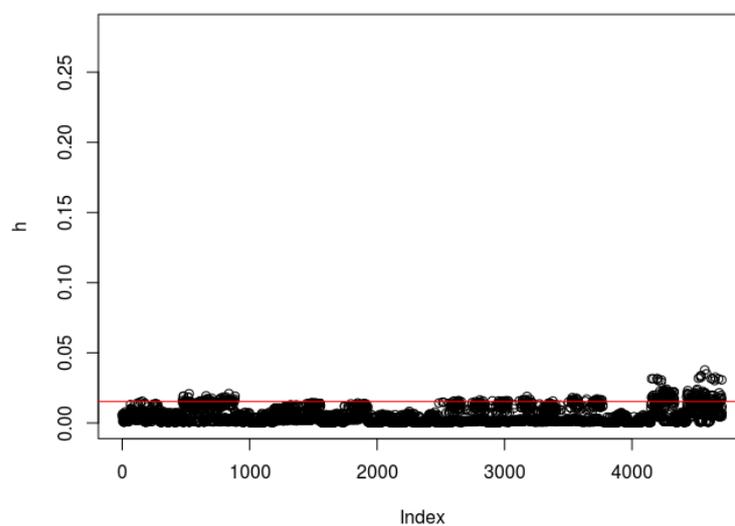
Modelo completo

Figura 12: Distância de Cook – Modelo Completo



Fonte: Dados da Pesquisa

Figura 13: Pontos de Alavanca – Modelo Completo



Fonte: Dados da Pesquisa

ANEXO A – QUESTÕES LEVANTADAS PELO IASB/FASB SOBRE RECEITAS

FASE DP (IASB, 2008)	
1.	Você concorda com a proposta dos <i>Boards</i> de basear um único princípio de reconhecimento de receitas a partir de mudanças nos ativos ou passivos contratuais da entidade? Por que sim ou por que não? Caso não, como você abordaria as inconsistências nas normas existentes que surgem em decorrência de diferentes princípios de reconhecimento de receitas?
2.	Existe algum tipo de contrato para o qual o princípio proposto pelos <i>Boards</i> poderia não oferecer informação útil para decisão? Favor ofereça exemplos e explique por que. Qual princípio alternativo você acha que é mais útil nestes exemplos?
3.	Você concorda com a definição de contrato dos <i>Boards</i> ? Por que sim ou por que não? Favor ofereça exemplos de jurisdições ou circunstâncias que poderia ser difícil aplicar a definição.
4.	Você acha que a definição proposta pelos <i>Boards</i> de obrigação de desempenho poderia ajudar as entidades a identificar consistentemente as entregas (ou componentes de) de um contrato? Por que ou por que não? Se não, favor ofereça exemplos de circunstâncias que a aplicação da definição proposta poderia inapropriadamente identificar ou omitir entregas (ou componentes de) de um contrato.
5.	Você concorda que uma entidade deveria separar as obrigações de desempenho em um contrato sobre a base de quando a entidade transfere os ativos prometidos ao cliente? Por que ou por que não? Se não, qual princípio você especificaria para separar obrigações de desempenho?
6.	Você acha que a obrigação de uma entidade em aceitar um bem devolvido e reembolsar o pagamento do cliente é uma obrigação de desempenho? Por que ou por que não?
7.	Você acha que incentivos de venda (descontos sobre vendas futuras, pontos de fidelidade com cliente e bens e serviços “grátis”) originam obrigações de desempenho se eles são fornecidos em um contrato com o cliente? Por que ou por que não?
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 sim ou por que não? Se não, favor sugerir uma alternativa para determinar quando um bem ou serviço prometido é transferido.
9.	Os <i>Boards</i> propõem que uma entidade deveria reconhecer receita somente quando a obrigação de desempenho é satisfeita. Existem contratos para os quais as propostas poderiam não fornecer informação útil para decisão? Se sim, favor ofereça exemplos.
10.	No modelo proposto pelos <i>Boards</i> , obrigações de desempenho são mensuradas inicialmente pelo preço de transação original. Subsequentemente, a mensuração da obrigação de desempenho é atualizada, somente se ela é considerada onerosa: <ol style="list-style-type: none"> Você concorda que a obrigação de desempenho deveria ser mensurada inicialmente ao preço de transação? Por que sim ou por que não? Você concorda que a obrigação de desempenho deveria ser considerada onerosa e remensurada ao custo esperado pela entidade de satisfazer a obrigação de desempenho se este custo exceder o valor contábil da obrigação de desempenho? Por que sim ou por que não? Você acha que existem algumas obrigações de desempenho para as quais a abordagem de mensuração proposta poderia não oferecer informação útil para a decisão em cada data das demonstrações contábeis? Por que sim ou por que não? Se assim for, quais características das obrigações torna essa abordagem inadequada? Por favor, forneça exemplos. Você acha que algumas obrigações de desempenho dentro da norma de reconhecimento de receitas deveriam estar sujeita a outra abordagem de mensuração? Por que sim ou por que não? Se assim for, favor forneça exemplos e descreva a abordagem de mensuração que você usaria.
11.	Os <i>Boards</i> propõem que uma entidade deveria alocar o preço de transação no início do contrato para as obrigações de desempenho. Portanto, qualquer montante que a entidade cobra dos clientes para recuperar qualquer custo de obtenção do contrato (ex. custos de vendas) é incluído na mensuração inicial da obrigação de desempenho. Os <i>Boards</i> propõem que a entidade deveria reconhecer estes custos como despesas, ao menos que eles se qualifiquem para reconhecimento como um ativo de acordo com outras normas: <ol style="list-style-type: none"> Você concorda que qualquer montante que uma entidade cobra ao cliente para recuperar os custos de obtenção do contrato deveria ser incluído na mensuração inicial da obrigação de desempenho da entidade? Por que sim ou por que não? Em quais casos poderia o reconhecimento como despesa, dos custos de origem do contrato, quando eles são incorridos, não oferecer informação útil para decisão sobre a posição financeira e de resultado da entidade? Favor forneça exemplos e explique por quê.
12.	Você concorda que o preço da transação deveria ser alocado para as obrigações de desempenho com base nos preços individuais de venda pela entidade, dos bens ou serviços subjacentes a estas obrigações de desempenho? Por que sim ou por que não? Se não, sobre qual base você alocaria o preço da transação?
13.	Você concorda que se uma entidade não vende um bem ou serviço separadamente, ela deveria estimar o preço de venda individual do bem ou serviço para propósito de alocação do preço de transação? Por que sim ou por que não? Quando, se qualquer, deveria o uso de estimativas ser restringida?

FASE ED (IASB, 2010)
1. Parágrafos 12-19 propõem um princípio (interdependência de preço) para ajudar uma entidade a determinar se: (a) combina dois ou mais contratos e contabiliza como um único contrato; (b) segmenta um único contrato e contabiliza para ele, como dois ou mais contratos e; (c) contabiliza para a modificação do contrato como um contrato separado ou como parte do contrato original. Você concorda com esse princípio? Se não, qual princípio você recomendaria e por que, para determinar se (a) combina ou segmenta contratos e (b) contabiliza para a modificação de contrato como um contrato separado?
2. Os <i>Boards</i> propõem que uma entidade deveria identificar as obrigações de desempenho a serem contabilizadas separadamente sobre a base de 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 este princípio? Se não, qual princípio você especificaria para a identificação de obrigações de desempenho separadas e por quê?
3. Você acha que a orientação proposta nos parágrafos 25-31 e orientação de aplicação relacionada é suficiente para determinar quando o controle de um bem ou serviço prometido tem sido transferido ao cliente? Se não, por quê? Qual orientação adicional você proporia e por quê?
4. Os <i>Boards</i> propõem que se o montante de consideração é variável, uma entidade deveria reconhecer receita conforme a satisfação da obrigação de desempenho, somente se o preço de transação possa ser razoavelmente estimado. Parágrafo 38 propõe critério que uma entidade deveria atender para ser capaz de razoavelmente estimar o preço de transação. Você concorda que uma entidade deveria reconhecer receita sobre a base de um preço de transação estimado? Se sim, você concorda com os critérios propostos no parágrafo 38? Se não, qual abordagem você sugere para reconhecimento da receita quando o preço de transação é variável e por quê?
5. Parágrafo 43 propõe que o preço da transação deveria refletir o risco de 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 deveria afetar quanto da receita uma entidade reconhece, quando satisfaz uma obrigação de desempenho, ao invés de se reconhece receita? Se não, por quê?
6. Parágrafos 44 e 45 propõem que uma entidade deveria ajustar o montante de consideração prometido para refletir o valor do dinheiro no tempo se o contrato inclui um componente de financiamento material (quer explícito ou implícito). Você concorda, se não por quê?
7. Parágrafo 50 propõe que uma entidade deveria alocar o preço de transação para todas as obrigações de desempenho separadas em um contrato na proporção do preço de venda individual (estimado se necessário) do bem ou serviço subjacente a cada uma daquelas obrigações de desempenho. Você concorda? Se não, quando e por que deveria esta abordagem não ser apropriada, e como deveria o preço de transação ser alocado em tais casos?
8. Parágrafo 57 propõe que se os custos incorridos no cumprimento do contrato não derem origem a um ativo elegível para reconhecimento de acordo com outras normas (por exemplo, IAS 2 ou Tópico ASC 330; IAS 16 ou Tópico ASC 360; e IAS 38 – Ativos Intangíveis ou Tópico ASC 985 sobre software), uma entidade deveria reconhecer um ativo somente se aqueles custos atendem os critérios especificados. Você acha que os requisitos propostos sobre contabilização para os custos de cumprimento do contrato são operacionais e suficientes? Se não, por quê?
9. Parágrafo 58 propõe os custos que se relacionam diretamente ao contrato para os propósitos de (a) reconhecer um ativo para recurso que uma entidade deveria usar para satisfazer obrigações de desempenho no contrato e (b) reconhecer qualquer passivo adicional para uma obrigação de desempenho onerosa. Você concorda com os custos especificados? Se não, quais custos você incluiria ou excluiria e por quê?
10. O objetivo dos <i>Boards</i> em propor requisitos de evidênciação é ajudar aos usuários das demonstrações contábeis a compreender o montante, momento e incerteza de receita e fluxos de caixas que surgem a partir de contratos com clientes. Você acha que os requisitos de evidênciação propostos irão atender o objetivo? Se não, por quê?
11. Os <i>Boards</i> propõem que uma entidade deveria evidenciar o montante de suas obrigações de desempenho remanescentes e o momento esperado de sua satisfação para contratos com uma duração original esperada a exceder um ano. Você concorda com os requisitos de evidênciação propostos? Se não, qual informação, se qualquer, você acha que uma entidade deveria evidenciar sobre suas obrigações de desempenho remanescentes?
12. Você acha que uma entidade deveria desagregar receitas dentro de categorias que melhor descrevem como o montante, momento e incerteza de receita e fluxos de caixa são afetados por fatores econômicos? Se não, por quê?
13. Você concorda que uma entidade deveria aplicar os requisitos propostos retrospectivamente (isto é, como se a entidade tivesse sempre aplicado os requisitos propostos para todos os contratos existentes durante qualquer período de reporte apresentado)? Se não, por quê? Existe um método de transição alternativo que poderia preservar informações de tendências sobre receitas, a um custo mais baixo? Se sim, por favor, explique a alternativa e por que você acha que esta é melhor.
14. A orientação da aplicação proposta é pretendida a ajudar uma entidade a aplicar os princípios nos requisitos propostos. Você acha que a orientação da aplicação é suficiente para tornar as propostas operacionais? Se não, qual orientação adicional você sugere?
15. Os <i>Boards</i> propõem que uma entidade deveria distinguir entre os seguintes tipos de garantias dos produtos: a) A garantia que oferece ao cliente com cobertura para defeitos latentes no produto. Isto não dá origem a obrigação de desempenho, mas exige uma avaliação de se a entidade tem satisfeito sua obrigação de desempenho de transferir o produto especificado no contrato; b) A garantia que oferece ao cliente com cobertura por falhas que surgem depois que o produto é transferido ao cliente. Isto dá origem a obrigação de desempenho em adição a obrigação de desempenho de transferir o produto especificado no contrato. Você concorda com as distinções propostas entre os tipos de garantias de produtos? Você concorda com a contabilização proposta para cada tipo de garantia do produto? Se não, como você acha que uma entidade deveria contabilizar para garantia de produtos e por quê?

Continua

<p>16. Os <i>Boards</i> propõem o seguinte, se a licença não é considerada uma venda de propriedade intelectual:</p> <p>a) Se a entidade concede a um cliente uma licença para uso exclusivo de 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;</p> <p>b) E se a entidade concede a um cliente uma licença para uso não exclusivo de 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 de 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?</p>
<p>17. Os <i>Boards</i> propõem que na contabilização para o ganho ou perda sobre a venda de alguns ativos não financeiros (por exemplo, ativos intangíveis e imobilizados), a entidade deveria aplicar os princípios de reconhecimento e mensuração do modelo de receita proposto. Você concorda? Se não, por quê?</p>
<p>FASE RED (IASB, 2011)</p>
<p>1. Parágrafos 35 e 36 especificam quando uma entidade transfere controle de um bem ou serviço sobre o tempo e, portanto, quando uma entidade satisfaz a obrigação de desempenho e reconhece receitas sobre o tempo. Você concorda com esta proposta? Se não, qual alternativa você recomenda para determinar quando o bem ou serviço é transferido sobre o tempo e por quê?</p>
<p>2. Os parágrafos 68 e 69 afirmam que uma entidade deveria aplicar a IFRS 9 (ou IAS 39, se a entidade ainda não adotou a IFRS 9) ou Tópico do ASC 310 para contabilização de montantes prometidos que a entidade avalia ser incobráveis, por causa do risco de crédito de um cliente. Os valores correspondentes em lucro ou prejuízo deveriam ser apresentados como um item de linha separada adjacente à linha de item de receita. Você concorda com essas propostas? Se não, qual alternativa você recomenda para contabilizar os efeitos de um risco de crédito do cliente e por quê?</p>
<p>3. Parágrafo 81 afirma que se o montante de consideração para o qual uma entidade terá direito é variável, o montante cumulativo de receita que a entidade reconhece na data deveria não exceder o montante pelo qual a entidade é razoavelmente segura para ter direito. Uma entidade é razoavelmente segura para ter direito ao montante alocado a obrigação de desempenho satisfeita, somente se a entidade tem experiência com obrigações de desempenho similares e que a experiência é preditiva do montante de consideração pela qual a entidade terá direito. Parágrafo 82 lista indicadores de quando a experiência da entidade pode não ser preditiva do montante de consideração pelo qual a entidade terá direito em troca de satisfazer aquelas obrigações de desempenho. Você concorda com a restrição proposta sobre o montante de receitas que uma entidade deveria reconhecer para satisfazer obrigações de desempenho? Se não, qual restrição alternativa você recomenda e por quê?</p>
<p>4. Para a obrigação de desempenho que uma entidade satisfaz sobre o tempo e espera no início do contrato satisfazer sobre o período de tempo maior do que um ano, parágrafo 86, afirma que uma entidade deveria reconhecer um passivo e uma despesa correspondente se a obrigação de desempenho é onerosa. Você concorda com o escopo proposto do teste oneroso? Se não, qual escopo alternativo você recomenda e por quê?</p>
<p>5. Os <i>Boards</i> propõem alterar IAS 34 e Tópico ASC 270 para especificar as evidenciações sobre receitas e contratos com clientes que uma entidade deveria incluir nos seus relatórios financeiros interim. A evidenciação que deveria ser exigida (se material) é:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A desagregação de receitas (parágrafos 114 e 115); • A reconciliação tabular dos movimentos no balanço agregado de ativos e de passivos de contrato para o período de reporte atual (parágrafo 117); • Uma análise das obrigações de desempenho remanescentes da entidade (parágrafos 119-121); • Informação sobre obrigação de desempenho onerosa e uma reconciliação tabular dos movimentos nos passivos onerosos correspondentes para o período de reporte atual (parágrafos 122 e 123); • Uma reconciliação tabular dos movimentos dos ativos reconhecidos a partir dos custos de obter ou cumprir o contrato com o cliente (parágrafo 128). <p>Você concorda que uma entidade deveria ser exigida a fornecer cada uma destas evidenciações nos seus relatórios financeiros interim? Em sua resposta, por favor, comente sobre se estas evidenciações propostas alcançam um equilíbrio apropriado entre os benefícios do usuário de ter a informação e os custos para a entidade preparar e auditar a informação. Se você acha que as evidenciações propostas não apropriadamente equilibram estes benefícios e custos, favor identifique a evidenciação que uma entidade deveria ser exigida para incluir em seus relatórios financeiros ínterins.</p>
<p>6. Para a transferência de um ativo não financeiro que não é o resultado das atividades ordinárias da entidade (por exemplo, imobilizado dentro do escopo da IAS 16 ou IAS 40, ou Tópico ASC 360), os <i>Boards</i> propõem alterar outras normas para exigir que uma entidade aplique (a) os requisitos sobre controle propostos para determinar quando desreconhecer ativos e; (b) os requisitos de mensuração propostos para determinar o montante de ganho ou perda a ser reconhecido no desreconhecimento do ativo. Você concorda que uma entidade deveria aplicar os requisitos de controle e mensuração propostos para contabilizar a transferência de ativos não financeiros que não são resultado da atividade ordinária da entidade? Se não, qual alternativa você recomenda e por quê?</p>

Fonte: IASB (2008, 2010, 2011)