
CONTRIBUIÇÕES AO *EXPOSURE DRAFT REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS*: ANÁLISE DAS OPINIÕES DAS FIRMAS SOBRE A OBRIGAÇÃO DE DESEMPENHO ONEROSA

CONTRIBUTIONS TO THE *EXPOSURE DRAFT REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS*: ANALYSIS OF THE FIRMS OPINIONS ON ONEROUS PERFORMANCE OBLIGATION

Márcia Ferreira Neves Tavares

Doutoranda em Ciências Contábeis pelo Programa Multiinstitucional UNB/UFRN/UFPB. Aprovada pela Universidade Federal da Paraíba.

Endereço: Av. Presidente Kennedy n. 2264, Candeias – PE- Tel: (81) 9855-0203

E-mail: marcia@ferreiraauditores.com.br

Edilson Paulo

Doutor em Ciências Contábeis pela Universidade de São Paulo. Professor da UFPB.

Endereço: Universidade Federal da Paraíba - Centro de Ciências Sociais e Aplicadas

Coordenação da Pós Graduação em Ciências Contábeis- Campus Universitário I- Jardim Cidade Universitária- Cep: 58.051-900 - João Pessoa - PB - Tel: (83) 32167285

E-mail: e.paulo@uol.com.br

Recebido: 21/03/2013 2ª versão: 30/08/2013

Aprovado: 21/08/2013 Publicado: 30/08/2013

Luiz Carlos Marques dos Anjos

Doutorando em Ciências Contábeis pelo Programa Multi-Institucional e Inter-Regional UNB / UFPB / UFRN e professor na UFAL.

Endereço: Av. Lourival Melo Mota, s/n, bl. 16, 1º Andar Tabuleiro dos Martins, Maceió – AL 57072-970 Tel: (82) 9922-5546

E-mail: luiz@consultorcontabil.com

David Carter

Professor em Ciências Contábeis na Roehampton University-Reino Unido.

E-mail: david.carter@roehampton.ac.uk

RESUMO

Este estudo objetivou investigar quais foram as opiniões mais frequentes submetidas ao IASB/FASB em relação ao *Revised Exposure Draft Revenue from Contracts with Customers*. Especificamente, a presente pesquisa analisou a quarta questão da proposta, que está relacionada ao reconhecimento de obrigações de desempenho onerosas ao nível individual. Para atender ao objetivo do estudo, efetuou-se uma análise das cartas comentários encaminhadas pelas firmas. A amostra do trabalho é composta por 127 empresas norte-americanas e europeias, sendo que foi constatado que 54 firmas não fizeram apreciação sobre a questão 4, 61 delas se opuseram ao requisito, 6 foram favoráveis a proposta e 6 não se posicionaram. Pelos argumentos apresentados pelas firmas, observa-se que o aumento do custo de produção da informação associado com uma falta de coerência conceitual, especificamente relacionado ao confronto de realização de receitas, prevaleceu sobre as demais justificativas que suportam as opiniões das empresas que enviaram as cartas comentários. Assim, não se observou que as grandes empresas preferem procedimentos contábeis que reduzam os seus resultados, de forma a evitar custos políticos e regulatórios. Portanto, os resultados

desta pesquisa sugerem que outros fatores influenciam a decisão das empresas, pois elas, em grande maioria, não concordam com um critério contábil que reduza de imediato os seus resultados correntes.

Palavras-Chave: Normas Contábeis; IFRS; Economia da Regulação.

ABSTRACT

This study aimed to investigate the opinions which were frequently submitted to the IASB / FASB on Revised Exposure Draft Revenue from Contracts with Customers. The research specifically examined the fourth question of the proposal, which is related to recognition of onerous performance obligations at the individual level. We analyzed comment letters sent by firms. The sample of this work consists of 127 companies in North America and Europe, and it was found that 54 firms not issued opinion on question 4, 61 of them opposed the requirement, 6 favored the proposal and 6 are not positioned. The arguments presented by the firms, it is observed that the increase in information cost associated with a conceptual failing, prevailed over the other justifications that support the views of the companies that sent letters comments. Thus, it was not observed that large firms prefer accounting rules that reduce their earnings, in order to avoid political and regulatory costs. Therefore, the research's results suggest that other factors influence the firms' decision, because they, in vast majority, do not agree with the accounting method that reduces immediately your current results.

Keywords: Accounting Standards; IFRS; Economic Regulation.

1. INTRODUÇÃO

A regulação contábil possui consequências econômicas, pois as normas contábeis influenciam os custos da informação nas relações contratuais e políticas da firma, afetando, desse modo, a riqueza da própria firma e demais agentes econômicos envolvidos com a mesma. Sendo assim, assumindo que os indivíduos agem para maximizar a sua utilidade econômica, é esperado que a própria regulação, em seu processo político, sofra influências dos grupos cuja riqueza é afetada pelo padrão contábil proposto.

A importância do processo de regulação contábil tornou-se mais evidente com o desenvolvimento de trabalhos em conjunto entre o *International Accounting Standards Board* (IASB) e o *Financial Accounting Standards Board* (FASB), a partir de 2002 por meio do “*The Norwalk Agreement*” (IASB, 2002). Mais recentemente, a crise do *subprime* de 2008 apontou explicitamente a ocorrência de pressões políticas sobre padrões contábeis, especificamente relacionadas aos efeitos da mensuração a valor justo (LAUX; LEUZ, 2009), existindo evidências que demonstram que a regulação contábil tem consequências sociais e econômicas reais para muitas organizações, com considerável impacto sobre a natureza da realidade econômica subjacente, influenciando no processo de decisão, não apenas refletindo o seu resultado (DEEGAN; UNERMAN, 2011).

Esses dois *Boards* têm buscado estabelecer padrões contábeis de alta qualidade, gerando um acréscimo substancial na emissão ou revisão de normas contábeis, intensificando o debate sobre os fatores que influenciam o desenvolvimento da Contabilidade, os efeitos das normas sobre os diferentes grupos de interesses e o papel da pesquisa acadêmica no aperfeiçoamento dos procedimentos contábeis.

As pesquisas que tratam de aspectos políticos relacionados ao processo de elaboração de padrões contábeis têm aumentado ao longo do tempo (WATTS, 1977; WATTS; ZIMMERMAN, 1979; ALLEN; RAMANNA, 2012). Nesse contexto, uma evidência importante é o fato de que grandes firmas tendem a ser politicamente mais sensíveis, uma vez que estão mais sujeitas à interferência governamental (WATTS; ZIMMERMAN, 1978, 1986).

Um estudo seminal sobre esse tema, Watts e Zimmerman (1978) apresentam evidências de que as

grandes firmas que, potencialmente, iriam sofrer redução (aumento) em seus lucros, submeteram opiniões favoráveis (desfavoráveis) sobre a *memorandum* de discussão que tratava dos ajustes de níveis gerais de preços, colocado em audiência pública pelo FASB em 1974. Esses resultados alinham-se à hipótese de que os gerentes de grandes firmas têm maior incentivo para escolher procedimentos contábeis que resultem em menores lucros, devido a fatores tributários, políticos e regulatórios.

Recentemente, o projeto de reconhecimento de receitas demandou muita atenção da comunidade contábil internacional, prova disso é a polêmica envolvendo os critérios de reconhecimento, mensuração e evidenciação de receitas, que exigiu a apresentação do *Revised Exposure Draft* e de três sessões de *Comment Letters*. A revisão do *Exposure Draft Revenue from Contracts with Customers* ficou em audiência pública conjunta entre o IASB/FASB até o dia 13/03/2012. Neste terceiro momento, foram recebidas 357 contribuições de vários agentes econômicos, dentre eles, firmas de auditoria, acadêmicos, empresas privadas e associações empresariais e reguladores nacionais.

Diante a relevância e a abrangência dessa norma e as características do seu processo, em especial a referida norma citada anteriormente, tem-se o seguinte problema de pesquisa: **Quais foram as opiniões emitidas pelos agentes econômicos referentes ao *Revised Exposure Draft Revenue from Contracts with Customers*?**

A presente pesquisa tem por objetivo investigar quais foram as opiniões mais frequentes submetidas ao IASB/FASB em relação ao *Revised Exposure Draft Revenue from Contracts with Customers*.

O presente trabalho subdivide-se em mais quatro seções, além desta introdução. Na seção 2 é revisitado o debate sobre a necessidade de regular a contabilidade, posteriormente são apresentadas as teorias sobre regulação e os fatores que influenciam o processo de estabelecimento das normas contábeis. Na seção 3 é descrita a metodologia empregada no trabalho, enquanto a seção 4 apresenta e analisa evidências obtidas. Por fim, na seção 5 são apresentadas as considerações finais sobre o estudo.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Regulamentar ou (des)regulamentar a Contabilidade?

O debate sobre a necessidade de (des)regulamentar as práticas contábeis foi intensificado com a criação da *Securities and Exchange Commission* (SEC) após a crise de 1929 e está amplamente contemplado na literatura acadêmica, tais como descritos em Leftwich (1980), Riahi-Belkaoui (2004) e Wolk, Dodd e Rozycki (2008). Não existe um consenso se a Contabilidade deve possuir um maior espaço discricionário para escolha dos gestores ou ser plenamente regulada.

Wolk, Dodd e Rozycki (2008) baseiam-se nas Teorias da Agência e da Sinalização para justificarem a não regulação da Contabilidade. Com base na Teoria da Agência, os autores expõem que não há necessidade de regulação, uma vez que, bons relatórios contábeis podem assegurar a boa reputação dos gerentes, o que, conseqüentemente, pode resultar em melhor remuneração e menores custos de monitoramento, pelo fato dos proprietários (principal) perceberem que os relatórios contábeis são confiáveis. Já a Teoria da Sinalização explica as razões pelas quais as firmas possuem incentivos para relatar informações voluntariamente ao mercado de capitais. Essa ação voluntária é impulsionada pela competição na obtenção de capital, pois é esperada que boa reputação com respeito a relatório financeiro reduza o custo de capital da firma.

Foster (1979), por outro lado, afirma que o mercado possui falhas, logo não possui forças para extrair todas as informações julgadas relevantes pelos usuários, surgindo a necessidade de intervenção regulatória para equilibrar o nível de informações a ser divulgado pelas firmas. Uma dessas falhas são as externalidades que representam informações divulgadas por uma empresa que impactam outra empresa (SCOTT, 2011). Foster (1979) descreve que as externalidades podem resultar da diferença no período que as empresas divulgam suas informações e do conteúdo das informações divulgadas (o conjunto dessas fontes seria o sistema de evidenciação de informação de dada entidade).

Foster (1979) destaca algumas maneiras para controlar a externalidade, dentre elas a regulação, que é conceituada por Deegan e Unerman (2011) como regra ou princípio que rege determinado comportamento ou prática, sendo elaborada para controlar ou governar condutas. Portanto, no âmbito da Contabilidade, regular é restringir opções de escolhas contábeis, definidas por um órgão substantivo que tem o poder de decidir sobre as políticas contábeis que devem ser adotadas.

Nessa mesma linha, ainda existem outros argumentos a favor da regulação que, em geral, partem da premissa de que existem falhas no sistema de mercado privado e que os produtores de informação são contrários aos objetivos sociais, agindo para maximizar seu próprio interesse. Nessa perspectiva, a informação contábil é percebida como um bem público, que segundo Riahi-Belkaoui (2004) é uma *commoditie* que, uma vez produzida pode ser consumida sem reduzir a oportunidade de consumo por outros, surgindo os *free riders*, ou seja, usuários que consomem bens públicos sem pagar por eles.

Assim, Wolk, Dodd e Rozycki (2008) afirmam que nos mercados desregulados existe uma *underproduction*, uma vez que o produtor de um bem público possui incentivo limitado para produzir, pois todos os consumidores não podem ser cobrados pela utilização do bem. Já o aumento da produção de informações só ocorreria por meio de intervenção regulatória, que por outro lado, cria a possibilidade de *overproduction* da informação. A este respeito, Riahi-Belkaoui (2004) afirma que muitos acreditam que os GAAP's estão se tornando intolerável para algumas firmas, auditores e usuários da informação contábil, devido ao acréscimo substancial de informações divulgadas, sem a devida compreensão de seus benefícios. Os defensores da regulação afirmam existir falhas no mercado privado, as quais ocorrem quando a quantidade ou qualidade da informação difere do ótimo social, por isso a necessidade da intervenção governamental para atuar em prol do ótimo social (LEFTWICH, 1980). Porém, Leftwich (1980, p.3) se opõe a este argumento, afirmando que existem falhas nessa perspectiva, pelo fato de que “a regulação governamental não precisa se deslocar do resultado atual em direção ao suposto ótimo social se existem incentivos para os reguladores tomar decisões baseados em custos e benefícios privados, ao invés de custos e benefícios sociais”¹.

Arrow (1950) afirma não ser possível aplicar uma função social que contemple todos os desejos particulares dos indivíduos, logo qualquer tentativa de fazê-lo corresponderia a agregações tecnocráticas ou ditatórias. Pode-se então perceber que estando todas as alternativas em um mesmo nível de preferência, a economia não consegue explicar a racionalidade da decisão da escolha pública. Além disso, o modelo de decisão individual é excelente para explicar o conceito da decisão utilidade, mas não pode sustentar o conjunto de normas contábeis. Apesar de existir visões divergentes entre os teóricos, o processo de regulação da contabilidade está cada vez mais intenso, devido ao processo de convergência das diversas normas locais (nacionais) para aquelas emitidas pelo IASB. Todavia, questiona-se se a existência de falhas no mercado privado, em ambientes desregulados, proporcionarão, também, falhas no processo regulatório da Contabilidade.

Riahi-Belkaoui (2004) afirma que a promulgação de um padrão é uma escolha social, forçando os reguladores a adotar um processo político a fim de encontrar algumas acomodações. Conforme afirma Singleton-Green (2010), a política visa simplificar as coisas e não necessariamente segue modelos teóricos robustos e aceitos academicamente. Nesse sentido, Watts e Zimmerman (1979) afirmam que os proponentes e oponentes de normas precisam dar argumentos para suas posições, buscando-os na teoria

contábil. Assim, pode-se considerar que a teoria da contabilidade deveria ser a base que sustenta o processo de regulação contábil, podendo ser utilizada com viés de interesse para sustentar os argumentos dos agentes interessados no processo de regulação. Entretanto, Zeff (1978) considera que a regulação enfrenta um dilema que exige um delicado ‘balanceamento’ entre a teoria da contabilidade e as consequências econômicas das alterações de critérios contábeis.

O processo de regulação pode ser estudado, por meio de diversas estratégias, como, por exemplo, através da análise das cartas comentários (*comment letter*), das características dos membros do órgão regulador, das fontes de financiamento e das pressões políticas, inclusive aquelas realizadas pelo Governo. A persuasão pode ser desempenhada pelos agentes econômicos interessados, através de *lobbying*, quando da submissão de cartas comentários sobre a proposta de uma norma. Os diversos argumentos dentro do texto da carta têm como propósito modificar as convicções do *Board* sobre determinados aspectos da proposta através de discurso persuasivo.

Porém, Allen e Ramanna (2012) expõem que o pesquisador ao estudar *lobby* na regulação por meio de cartas de comentários visualiza somente parte da economia política que determina padrões contábeis. A crítica dos autores se refere ao fato de que, além de outros fatores econômicos e sociais, parte do *lobbying* na regulação é realizada através de outras estratégias de persuasão, que podem ser mais eficientes para se atingir os propósitos desejados. Contudo, o estudo das cartas de comentários torna-se menos subjetivo, pois é o principal meio formal de exposição da opinião do agente econômico sobre uma proposta específica (minuta) de procedimento contábil. Por isso, muitas pesquisas sobre a regulação contábil se concentram nas cartas comentários encaminhadas pelos diversos agentes interessados sobre as propostas em análise (SAEMANN, 1999; GINER; ARCE, 2012; LARSON; HERZ, 2013). Outra forma de se analisar o processo regulatório é estudar os membros que compõe o órgão regulador e suas características profissionais e políticas. Essa abordagem foi realizada por Allen e Ramanna (2012), ao estudarem como as características dos membros do FASB e da *Securities and Exchange Commission* (SEC) influenciam confiabilidade e relevância nos padrões propostos. Foi encontrado que os membros que possuem experiência no setor financeiro são mais prováveis a propor padrões que diminuam confiabilidade e aumentem relevância.

Outra metodologia que pode ser empregada é estudar a influência do poder legislativo no processo de regulação contábil. Estudo semelhante foi feito por Zeff (2002) ao analisar o *Exposure Draft* do FASB que exigia das companhias concedentes de opções de ações aos empregados estimar o *fair value* das opções e registrar uma despesa correspondente na demonstração do resultado. É afirmado, pelo estudo, que as associações e firmas do setor de empreendimento, em particular, pressionaram membros do Governo para introduzirem uma série de leis, objetivando frustrar qualquer tentativa do FASB em prosseguir com essa proposta. A pressão do Congresso e Senado foi tão intensa que o FASB exigiu apenas *disclosure* do efeito diluído estimado das opções de ações sobre resultados registrados, não sendo reconhecido dentro dos resultados do exercício corrente.

2.2 Teorias aplicadas ao Processo Regulatório

A literatura contábil contempla algumas teorias que tentam explicar os fatores que motivam os processos regulatórios. De um modo geral, percebe-se que tais teorias enfocam o interesse em se regular ou não determinada área de atividade econômica, e podem auxiliar no entendimento deste processo para a prática contábil. Estas podem ser divididas em três categorias principais: teoria do interesse público, teoria da competição entre os grupos de interesse, que ainda se subdivide sob os enfoques econômicos e políticos e a teoria da captura.

2.2.1 Teoria do Interesse Público

Essa teoria parte da hipótese que é papel do Estado proteger e contribuir para que se atinja o bem estar público, desta forma ele deve agir de forma a garantir que pequenos investidores, que não poderiam arcar com o custo de adquirir informações e nem estariam preparados para lidar com ineficiências do mercado, tenham suas demandas por informações atendidas (POSNER, 1974). Percebe-se, para essa teoria, que a regulação atua em função de garantir um benefício geral à sociedade como um todo, ao invés de beneficiar determinados grupos. De acordo com Deegan e Unerman (2011), o estabelecimento de leis e regras deve ser percebido como um balanceamento entre os custos e benefícios sociais decorrentes da regulação, o que trazido ao ambiente contábil pode ser visto como um instrumento que atribui confiança ao mercado.

Cardoso *et al* (2008) afirmam que o Estado deve agir como órgão regulador, sempre que o interesse público esteja na iminência de ser prejudicado, como em casos de monopólios naturais ou externalidades negativas. Pode-se perceber, a partir deste raciocínio, que para estes autores a Teoria do Interesse Público assume que o interesse público e o do Estado estão em completa consonância.

Por outro lado, há um senso comum que as leis acabam falhando neste papel por razões que vão desde a incapacidade do governo até a falta de recursos para identificar o ‘interesse público’. Posner (1974) critica esta visão ao afirmar que, algumas vezes, o processo regulatório revela um propósito inconfundível de alterar a função dos mercados direcionando ao interesse público. O autor conclui reconhecendo que, na verdade, muitas das falhas que afastam o propósito ideal da regulação – o interesse público - podem ser explicadas por outras teorias que não entendem esse interesse como base da regulação.

2.2.2 Teoria da Captura

A Teoria da Captura se opõe à Teoria do Interesse Público, uma vez que, segundo Posner (1974), foram verificadas evidências do uso da regulação em prol das empresas que estavam sendo reguladas.

Conforme Deegan e Unerman (2011), a Teoria da Captura tem como hipótese inicial que a regulação existe para atender ao interesse público, entretanto, no final, ela age em benefício das empresas reguladas que acabam controlando o regulador. Wolk, Dodd e Rozycki (2008) designam essa perspectiva pela Teoria do Ciclo de Vida, a qual afirmam que o regulador embora inicie pelo interesse público, posteriormente se transforma em um instrumento para proteger o grupo regulado ou parte dele. Pode-se então extrapolar esse raciocínio de forma a considerar que, para esta teoria, a regulação é uma demanda do setor, sendo que este faz *lobby* de forma a capturar os legisladores para si ou mesmo se envolve na agência reguladora e captura-a.

O caso *Employee Stock Options* (ESO) é um exemplo desta teoria, tendo em vista que o *Accounting Principles Board* (APB) 25 não exigia o reconhecimento de despesas quando da emissão de ESO fixas. Em 1995, o FASB, a partir do *Exposure Draft* (ED)123 - *Accounting for Stock Based Compensation*, exigiu o reconhecimento de despesas pelo montante igual ao valor justo na data da emissão da ESO (FASB, 1995). Scott (2011) afirma que o ED atraiu grande oposição da área de negócios, o que rapidamente se estendeu ao Congresso norte-americano, resultando na emissão da SFAS 123 (FASB, 1995) exigindo apenas a divulgação em notas explicativas do efeito estimado de diluição das opções de ações sobre lucros reportados.

Outro exemplo da teoria da captura é o apresentado por Cortese *et al* (2010) ao estudarem os métodos *full cost e successful efforts* nas indústrias de petróleo, gás e mineração. A *International Financial Reporting Standard* (IFRS) 6 propôs que o método dos *successful efforts* fosse o único critério a ser utilizado. Após a análise das cartas de comentários, os autores concluem que “observando este resultado através da lente da teoria da captura regulatória, parece que as indústrias extrativistas têm capturado o processo de fixação do padrão contábil internacional para garantir regulação favorável do IASB”² (CORTESE, IRVINE *et al.* 2010, p. 85).

Por outro lado, a ideia de que a regulação atenderia ao interesse público parte do pressuposto que o legislador ou mesmo o agente regulador, seria um ente neutro no processo regulatório, o que é difícil de comprovação. Ambientes em que um determinado agente que está sendo regulado possui representatividade (política ou econômica) para o setor acabam dificultando a capacidade de o regulador permanecer independente (POSNER, 1974; DEEGAN; UNERMAN, 2011).

De acordo com Campos (2008, p. 14) “esta teoria é radical no sentido em que somente os interesses dos produtores acabariam por prevalecer”. Por esta visão extrema, a Teoria da Captura foi duramente criticada, existindo, uma proposta de Stigler (1971), o qual admite a possibilidade de “captura” por outros agentes de interesse e altera a metáfora captura pela terminologia de oferta e procura.

2.2.3 Teoria da Competição entre os Grupos de Interesses

De acordo com McLeay, Ordelheide e Young (2000), na Teoria da Competição entre os Grupos de Interesses, os agentes participantes do processo regulatório estão preocupados em se perpetuar no poder, e para isso atendem às necessidades do grupo de interesse que exerce maior pressão. Deegan e Unerman (2011) afirmam que o regulador é também um grupo de interesse, que é motivado a realizar estratégias para assegurar reeleição, a manutenção de sua posição de poder ou privilégio dentro da comunidade. Portanto, possui também demanda as quais podem ser encontradas em grandes grupos econômicos.

Cardoso *et al* (2008) afirmam que esta teoria é decorrente da discussão polarizada entre os extremos apresentados nas teorias do interesse público e na teoria da captura. Ela foi proposta inicialmente por Becker (1983) e parte do pressuposto de que os indivíduos pertencem a grupos particulares que usarão sua influência política para maximizar seu bem estar.

Becker (1983) traduz a eficiência em produzir pressão através, dentre outras variáveis, ao controle da participação de *free riders* dentro dos grupos, além do tamanho do grupo. Cardoso *et al* (2008) fazem uma ilustração desta teoria através da representação de um pêndulo e de vetores de força que o movimentam, na qual descrevem que se os grupos exercem a mesma pressão, em sentidos opostos, o pêndulo não se move e a regulação seria mantida a mesma. Por outro lado, se um grupo exercer pressão com maior intensidade obterá, para si, os benefícios políticos da alteração da regulação.

Para o caso específico da regulação contábil sob o enfoque da Teoria da Competição entre Grupos de Interesses, McLeay, Ordelheide e Young (2000) identificam três grupos de interesses: contadores (preparadores dos relatórios contábeis), auditores e acadêmicos. Tandy e Wilburn (1996) identificaram cinco categorias de interesses a) reguladores e associações profissionais ligadas à Contabilidade; b) firmas de auditoria independente; c) outras empresas e associações de empresas; d) acadêmicos e, e) outros participantes.

2.3 Fatores que influenciam a Regulação Contábil

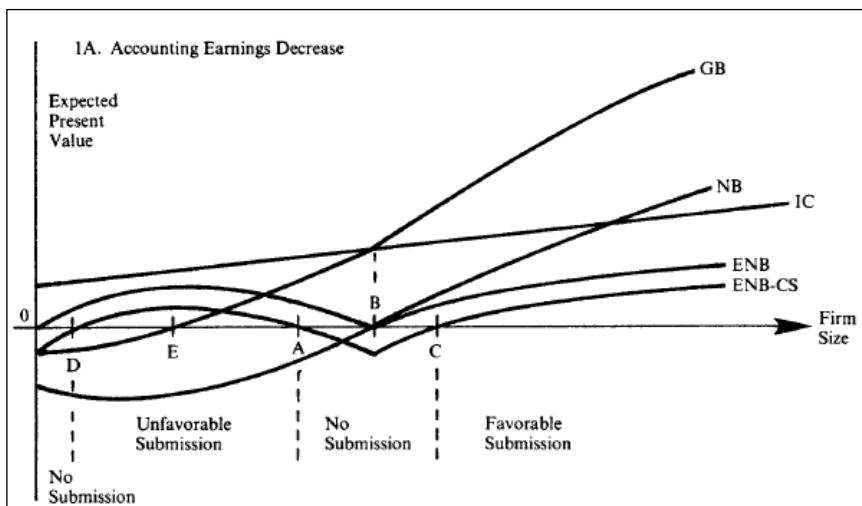
Watts e Zimmerman (1978) desenvolveram uma pesquisa sobre a determinação de normas contábeis buscando um melhor entendimento das fontes de pressão dirigidas ao processo regulatório, os efeitos de vários padrões contábeis sobre diferentes grupos de indivíduos e as razões pelas quais alguns grupos estariam dispostos a gastar recursos tentando afetar esse processo. O referido estudo foi focado na regulação do setor privado, especificamente analisando-se o *lobby* realizado sobre o FASB, considerando o *memorandum* de discussão sobre os ajustes do nível geral de preços, mas delimitando-se em compreender os incentivos dos gerentes para se opor ou suportar certos padrões contábeis.

Os autores (WATTS, ZIMMERMAN 1978) partem dos mecanismos que aumenta a riqueza dos gerentes, via aumento no preço das ações e aumento nos bônus de incentivos financeiros. Discorrem que, as escolhas de padrões contábeis podem afetar ambas as formas de remuneração indiretamente, através de impostos, procedimentos regulatórios (se a firma é regulada), custos políticos e custos de produção de informações e diretamente via planos de remuneração dos gerentes. Em geral, afirmam que, normalmente, as maiores empresas preferem critérios contábeis que reduzam o lucro e pela influência de custos políticos (uma vez que lucros maiores geram maiores possibilidades de intervenção política).

Watts e Zimmerman (1978) demonstram o impacto do padrão contábil na redução do lucro (Figura 1) ou no aumento (Figura 2) e que o valor presente é uma função do tamanho da firma. Na figura 1, note que na região 0B, o *information production cost* (IC) *excede os gross benefits* (GB), gerando *net benefits* (NB) negativo. Assim, empresas menores ao analisarem padrões contábeis que reduzam o lucro têm um incentivo de submissão desfavorável ou não submissão, por não serem submetidas a regulações e pressões políticas, ao contrário de grandes firmas. Logo, para firmas menores não é viável tentar influenciar os reguladores, na busca por mudanças nos padrões contábeis, uma vez que possuem pouca visibilidade no mercado perante os usuários da informação contábil.

Assim, as que buscam influenciar consideram a probabilidade que os reguladores adotem o padrão, sendo esta estimada antes da submissão da carta comentário. Ainda antes da submissão, analisa-se a mudança de probabilidade de adoção do padrão, considerando o fato da firma fazer uma submissão de oposição. Exemplificando, os autores citam que, se o padrão é adotado, a firma irá incorrer em benefícios de valor presente negativo de \$ 100.000 com probabilidade de 60%. Realizando uma submissão negativa, estima-se que a probabilidade caia para 59%. O valor presente líquido esperado dos benefícios da submissão é então \$ 1.000 e é representado pelo ENB – *expected net benefits*. A curva ENB – CS considera os custos de submissão (*cost of the submission*), que consiste no custo de oportunidade do tempo dos gerentes, sendo esta um pouco inferior à curva ENB. A firma então irá fazer submissões se ENB-CS é positivo, ocorrendo nas regiões DA e acima de C; entre 0 e D e entre A e C nenhuma submissão é realizada.

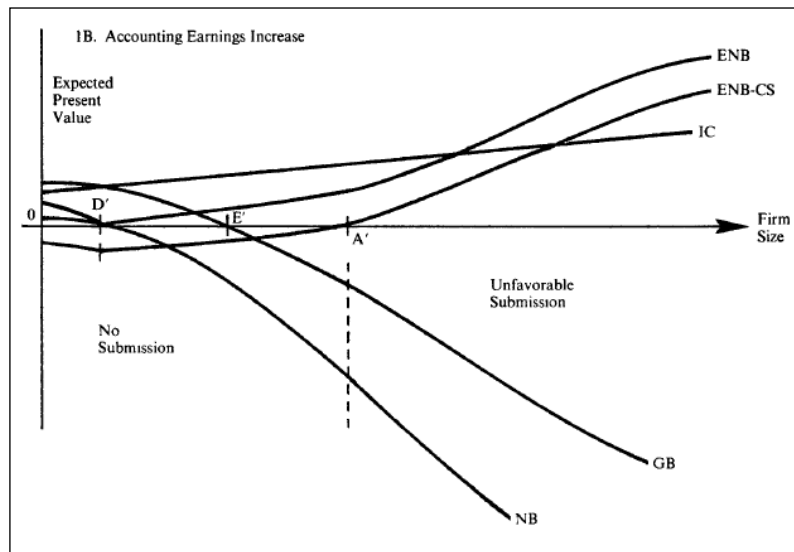
Figura 1 – Redução nos Lucros Contábeis



Fonte: Watts e Zimmerman (1978)

A análise da Figura 2, os GB são somente positivos para pequenas empresas, a partir do ponto E' os GB são negativos, pois o aumento do lucro pode aumentar interferências governamentais. A curva ENB - CS corta o A', a partir desse ponto, grandes firmas farão submissões desfavoráveis.

Figura 2 - Aumento nos Lucros Contábeis



Fonte: Watts e Zimmerman (1978)

Watts e Zimmerman (1978) comprovaram empiricamente que o mais importante fator que impulsiona as contribuições das firmas é o tamanho. Essa análise realizada pelos autores oferece uma base conceitual em relação aos incentivos das firmas antes da decisão de influenciar os reguladores durante o processo de consulta pública. Nesse sentido, pode-se considerar que, o tamanho da firma é uma boa *proxy* para incentivos ligados às pressões políticas, uma vez que grandes empresas geralmente estão sujeitas a escrutínios políticos e maior regulação.

2.4 Revenue from contracts with customers

O projeto conjunto FASB/IASB sobre o tratamento contábil para o reconhecimento de receitas iniciou-se pelo fato de existir diferenças nas normas do IASB e FASB, reconhecendo estes dois reguladores que este tema precisa de maior reflexão. Em 2008, foi publicado o *Discussion Paper Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers* (IASB, 2008), ocasião em que foram recebidas 211 contribuições ao documento. Em junho de 2010, um *draft* sobre o tema foi emitido, sendo recebidas 986 cartas de comentários, principalmente, da América do Norte (IASB 2010). Os *Boards* decidiram reapresentar as propostas emitindo um *Revised Exposure Draft*, “por causa da importância para todas as entidades de relatar receitas e o desejo de evitar consequências não pretendidas no padrão final.” (IASB, 2011, p.7).

Foram efetuadas seis questões aos interessados na norma em questão, sendo que, para fins desse estudo foi escolhida a questão 4, que trata sobre *Onerous performance obligations*, pois acredita-se que esse procedimento contábil proposto provoca uma redução imediata no resultado das organizações. A questão 4 é descrita da seguinte forma (IASB, 2011, p.13):

Para uma obrigação de desempenho que a entidade satisfaça ao longo do tempo e espera no início do contrato satisfazer ao longo do período de tempo superior a um ano, o parágrafo 86 determina que a entidade deve 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?³

É discutido no parágrafo 30 que uma obrigação de desempenho que uma entidade deve satisfazer ao longo de um período de tempo superior a um ano, deveria ser reconhecida como um passivo e despesa correspondente, se essa obrigação de desempenho é onerosa. Os parágrafos 35 e 36 detalham quando as obrigações de desempenho satisfeitas ao longo do tempo devem tornar-se receitas. Já o parágrafo 87 explica que a obrigação de desempenho é onerosa se, o menor custo de liquidar a obrigação de desempenho excede o montante do preço da transação atribuído a essa obrigação. O menor custo de liquidar a obrigação é o menor entre: a) os custos que se relacionam diretamente à satisfação da obrigação de desempenho pela transferência dos bens prometidos ou serviços ou b) o valor que a entidade pagaria para sair da obrigação de desempenho, se a entidade estiver autorizada a fazê-lo, que não seja através da transferência dos bens ou serviços prometidos.

O parágrafo 88 descreve que a mensuração deverá ser feita pelo montante em que o custo de liquidação restante excede o preço da transação atribuído à obrigação de desempenho, devendo-se ser atualizada a mensuração desse passivo por mudanças de circunstâncias. Quando a obrigação é satisfeita, o passivo relacionado será desconhecido. Assim, é sugerido, pelos *Boards*, que a obrigação de desempenho onerosa seja testada a um nível individual e não no nível do contrato, o que poderá gerar reação de algumas empresas por terem contratos lucrativos no geral, mas com obrigações individuais com resultados negativos. Os *Boards* desejam assegurar que mudanças adversas nas circunstâncias sejam informadas tempestivamente. Nesse sentido, o valor da obrigação de desempenho deveria permanecer não alterado até que a firma espere que a satisfação da obrigação de desempenho resulte em perda.

Ao mudar a expectativa da firma, de que uma obrigação de desempenho individual resulte em perda, pelo fato do preço de transação alocado a ela ser inferior aos custos de liquidá-la, a firma deverá reconhecer uma despesa e um passivo simultaneamente. Logo, esse estudo procurará validar a teoria proposta por Watts e Zimmerman a partir das respostas das empresas referentes a obrigações de desempenho onerosas, pois se a empresa tiver uma perda no nível da obrigação, é exigido o reconhecimento de despesa, o que impacta negativamente no lucro. Caso os *Boards* tivessem optado por testar a obrigação no nível do contrato, sendo este lucrativo, mas com obrigações onerosas a nível

individual a redução no resultado ocorreria de forma diluída e seria compensada com as receitas geradas pelo contrato como um todo.

Assim é possível afirmar que caso a obrigação de desempenho individual seja onerosa, uma despesa imediata deve ser reconhecida, reduzindo o lucro das empresas, sendo esperado que as grandes empresas submetam opiniões favoráveis, segundo a teoria preconizada por Watts e Zimmerman (1978).

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa foca na análise das *Comment Letters* (FASB, 2011) sendo uma lente no estudo da regulação contábil. Essa é, portanto uma limitação do trabalho, em razão de que outras estratégias de *lobbying* podem ser utilizadas pelos agentes interessados na regulação. Porém, Georgiou (2004) ao estudar os métodos de *lobbying*, constata que as cartas comentários é o método mais comum; sendo que as firmas que se utilizam de outros métodos, também submetem cartas comentários. Assim, pode-se considerar que, a análise das cartas comentários seja uma boa *proxy*, pois as firmas mesmo tentando influenciar por outras vias, também submetem cartas, com o propósito de legitimar o processo.

Considerando a Teoria da Competição entre os Grupos de Interesses, inicialmente, classificou-se as contribuições dos diversos agentes dentro de cinco categorias, de acordo com a proposta de classificação feita por Tandy e Wilburn (1996): empresas (exceto as firmas de auditoria, firmas de auditoria, academia, associações de empresas e institutos, e outros).

O IASB/ FASB receberam 357 cartas de comentários, excluídas as repetições encaminhadas pela mesma entidade, as quais se referem a um mesmo agente enviando mais de uma carta de comentário, abordando aspectos não inseridos nas cartas anteriores. Logo, essa pesquisa analisou se as respostas da questão 4 estavam inseridas apenas em uma carta comentário. As origens das contribuições ao *Draft* revisado podem ser observadas na Tabela 1:

Tabela 1 – Origens das cartas de comentários – Exposure Draft de Reconhecimento de receitas

Origem	Participação	
	Quantidade	%
Empresas privadas (exceto as firmas de auditoria)	148	42
Firmas de auditoria	17	5
Entidades acadêmicas	10	3
Entidades reguladoras e associações profissionais	148	41
Outros participantes	34	9
Soma	357	100,0

Fonte: própria

Como esperado, o número de contribuições originadas de empresas privadas juntamente com as associações profissionais e entidades reguladoras é superior às demais, devido ao universo de firmas (independente da nacionalidade) que são afetadas diretamente pela referida norma contábil. Dentre a categoria de entidades reguladoras e associações profissionais encontra-se uma diversidade de características, as quais podem possuir incentivos divergentes para o *lobby*, em função de características diferentes. Logo, este estudo delimita-se na análise das empresas privadas, pois Watts e Zimmerman

(1978) descrevem a teoria com base na análise dos incentivos dos gestores. As 148 contribuições das empresas estão subdivididas pelos continentes, conforme Tabela 2:

Tabela 2 – Continente das Empresas do Revised Exposure Draft de Reconhecimento de receitas

Continente	Participação	
	Quantidade	%
América do Norte	96	65
Europa	31	21
África	2	1
América do Sul	3	2
Ásia	11	8
Oceania	5	3
Soma	148	100,0

Fonte: própria

Através da Tabela 2 se constata a predominância de cartas comentários encaminhados sobre o referido *Revised Exposure Draft* de firmas localizadas na América do Norte, sendo que 90 contribuições são de empresas norte-americanas e 6 de empresas canadenses. Na Europa, o país com maior representatividade é a Inglaterra (9 empresas), seguido da Alemanha com 7 empresas e França com 5 empresas, o restante está diluído entre Suíça (4), Suécia (3), Espanha (2) e Itália (1). Pelo fato de 86% das cartas (127 empresas) de comentários serem de firmas localizadas na América do Norte e Europa, este estudo delimitou-se a analisar estes dois grupos. Além da representatividade, esses dois grupos foram escolhidos, pelo fato de possuírem uma tradição histórica em regulação contábil, razão pela qual podem se tornar mais eficientes em seu processo de *lobbying*. A tradição histórica da influência dos Estados Unidos sobre o FASB pode ser analisada em Zeff (2005), e na Europa, especificamente no Reino Unido, pode ser vista em Georgiou (2005).

O *Draft* analisado solicitou a resposta de seis questões, sendo que, através da análise de conteúdo, observou-se que a questão 4 é representativa para atender o objetivo deste estudo. Cada questão refere-se a aspectos divergentes da norma proposta, portanto podem ser consideradas independentes uma das outras. Escolheu-se a questão 4 para análise, pelo impacto negativo imediato que este procedimento contábil causa no resultado das firmas, sendo essa questão oportuna para capturar algumas dos argumentos utilizados pelas firmas em suas cartas comentários.

A opinião sobre essa questão foi classificada em opinião favorável, desfavorável, sem apreciação ou indiferente. A opinião é considerada ‘favorável’ quando nenhuma oposição a qualquer requisito da questão 4 foi inserida no texto da carta. Por outro lado, é classificada como ‘desfavorável’, quando foi observada qualquer oposição em relação à diretriz da proposta; ‘sem apreciação’, quando não havia comentários sobre obrigações de desempenho onerosas e; por fim, ‘indiferente’ quando reflete situações onde a firma não se posiciona, solicitando apenas informações adicionais ou apresenta argumentos favoráveis e desfavoráveis simultaneamente. Carmo *et al* (2011, p. 252) afirmam que “a vantagem desse tipo de abordagem está na sua capacidade de fornecer respostas objetivas e, com isso, diminuir os possíveis vieses dos pesquisadores ao classificar os dados obtidos”.

Nesse sentido, todas as respostas em relação à questão 4 foram lidas, e com base no que está escrito na carta comentário, são classificadas nas categorias previamente definidas. Os termos, concordo, discordo, são também procurados para reforçar a correta classificação das respostas. Após essa

classificação, foram analisados os argumentos utilizados pelas empresas para sustentar suas opiniões sobre a questão analisada neste trabalho.

3. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Das 127 firmas analisadas, 54 empresas não se manifestaram em relação à questão 4, sendo elas de diversos setores, como, por exemplo, de tecnologia (Apple Inc), de serviços financeiros (US Bancorp), de fabricação de aeronaves (Boing) ou de montadoras de automóveis (Ford e General Motors). A classificação das firmas analisadas, por setor, está detalhada na Tabela 3:

Tabela 3 – Classificação de opinião sobre o teste da obrigação de desempenho por setor

Setor	Sem apreciação	Opinião favorável	Opinião desfavorável	Indiferente	Soma
Serviços Financeiros	10	1	14		25
Automobilísticos	3		3		6
Indústria Aeroespacial	2		3	1	6
Indústria de Energia, Automação e Transporte	4	2	9	1	16
Serviços de Comunicação	10	1	8		19
Serviços de Tecnologia	13	1	14	1	29
Indústria de Produtos Semicondutor	3				3
Outros	9	1	10	3	22
TOTAL	54	6	61	6	127

Fonte: Própria

Observa-se na Tabela 3 que, os setores que mais prestaram opinião sobre a questão analisada foram os de tecnologia e financeiro. Os mesmos também apresentam maior abstinência, sendo que em caso de emitir a opinião, houve uma predominância de respostas desfavoráveis.

Assim, excluindo as 73 empresas que não apresentaram opinião sobre a questão 4, foram analisadas as demais 73 cartas comentários referente ao item analisado. A classificação das respostas das firmas está descrita na Tabela 4.

Tabela 4 – Posicionamento das Firmas Respondentes

Opinião	Observações	
Desfavorável	61	84%
Favorável	6	8%
Indiferente	6	8%
TOTAL	73	100,0%

Fonte: Própria

Das 73 firmas que responderam a referida questão do *Revised Exposure Draft*, 61 (84%) delas opinaram desfavoravelmente a proposta do IASB/FASB

Em seguida buscaram-se identificar quais foram os principais motivos elencados que suportam a opinião desfavorável por parte das firmas. De forma geral, foram constatadas três principais razões para submissão desfavorável de opinião:

1) O teste da obrigação de desempenho não deve ser realizado no nível individual, mas sim ao nível do contrato como um todo ou por uma agregação de contratos.

A empresa McGladrey & Pullen afirma explicitamente que, se contratos são combinados, o teste oneroso deveria ser desempenhado ao nível do contrato combinado. Este é um dos argumentos dados pelos oponentes, pois as empresas estabelecem preços e avaliam a rentabilidade dos acordos, a nível contratual, e os requisitos propostos pelos *Boards* não indicam necessariamente uma mudança adversa nas circunstâncias do contrato, podendo oferecer informações enganosas para a tomada de decisão dos investidores. Assim, pela diretriz proposta pode-se reconhecer uma despesa ao nível individual da obrigação de desempenho, no momento do início do contrato, mesmo quando o contrato como um todo é lucrativo.

A empresa ADOBE, por exemplo, defende que contratos na indústria de tecnologia não são normalmente estruturados para atingir a rentabilidade ao nível da obrigação de desempenho, e que reconhecer obrigações no nível do contrato é mais consistente para avaliar como a gestão negocia seus contratos, fornecendo melhores informações para tomada de decisão. Nessa perspectiva, o *Bank of America* e o *CitiGroup* afirmam que a lucratividade de uma instituição financeira pode ser mensurada ao nível do cliente e que esta proposta não representa o relacionamento dos bancos com seus clientes.

O fato das firmas discordarem dos *Boards* em relação à forma como a obrigação de desempenho onerosa deve ser testada, faz com que exista uma tendência por parte das mesmas em refutar os requisitos propostos da questão 4.

2) Aumento nos custos de produção desta informação.

Segundo as firmas que foram desfavoráveis à proposta, a informação do desempenho ao nível da obrigação de desempenho não está disponível, o que ocasionaria em mudanças significativas nos sistemas para identificar cada obrigação de desempenho com seu resultado associado. Isso geraria um custo incremental de rastreamento do desempenho ao nível das obrigações de desempenho cuja finalidade, que ainda assim não refletiria adequadamente a realidade das transações subjacentes ou a maneira com que a administração toma suas decisões. Por essa análise, as firmas afirmam que o custo de gerar as informações excedem os benefícios informacionais para os usuários, os quais poderiam ter uma visão distorcida da rentabilidade auferida por cliente. Por outro lado, as grandes empresas possuem estruturas informacionais

e recursos financeiros para investirem em sistemas de informações, e tal argumento pode resultar em uma justificativa fraca, com base em dados não observáveis. Conforme apontado na revisão da literatura, os *Boards* deverão escolher a quantidade ótima de informação a ser divulgada ao mercado, em busca de proporcionar o ótimo social, aumentando a confiança e transparência de mercado.

3) Inconsistência em avaliar somente contratos de longo prazo ou superiores a um ano.

A terceira razão apontada relaciona-se a arbitrariedade dos *Boards* em escolher apenas contratos a serem satisfeitos ao longo prazo e com período superior a um ano. É discutido que este critério irá causar inconsistência contábil, pois um contrato a ser cumprido dentro de um período igual ou inferior a 12 meses pode ser oneroso e não será reconhecido nas demonstrações contábeis. A firma Balfour Beatty afirma que este procedimento não é coerente com a Estrutura Conceitual da Contabilidade Financeira, em particular com o conceito da Essência sobre a Forma.

Apenas 6 firmas foram favoráveis ao teste da obrigação de desempenho da forma proposta no *Revised Exposure Draft*, sendo elas: Ebay (USA), GDF Suez (França), MYR Group INC (USA), PNC Financial Services Group INC (USA), Related Companies L.P (USA) e Rogers Communications INC (Canadá). Porém a análise das respostas deste grupo ficou prejudicada pelo fato dessas firmas não argumentarem o seu posicionamento sobre o referido item.

Das 6 firmas restantes, 4 delas não concordam e nem discordam sobre a proposta, solicitando apenas esclarecimentos adicionais; e as outras 2 concordam em alguns pontos específicos e discordam em outros, o que levou a serem classificadas no grupo das firmas indiferentes.

As evidências apresentadas nesta pesquisa não colaboram com a hipótese evidenciada por Watts e Zimmerman (1978), visto que todas as empresas analisadas são negociadas no mercado de capitais e estão sujeitas a intensas regulações e possuem pressões políticas, sendo provável de que uma redução imediata de lucro por um procedimento contábil fosse benéfico, em virtude da redução de custos políticos. Assim, devem existir outros fatores ou incentivos que afetam mais fortemente a opinião dos agentes econômicos sobre questões regulatórias da Contabilidade, do que somente os custos políticos.

Nesse item, especificamente, a análise das opiniões sugere que o custo de produção da informação contábil prevaleceu sobre os demais fatores, indicando que os estudos sobre regulação dos procedimentos de identificação, mensuração e reconhecimento da contabilidade devem se preocupar com a complexidade do ambiente e o amplo conjunto de interesses dos diversos agentes econômicos envolvidos.

Cabe ressaltar que, quando desenvolveram a pesquisa, Watts e Zimmerman estavam diante de apenas uma questão e analisaram somente as firmas norte-americanas. Este estudo está diante de seis questões propostas conjuntamente. Assim, está pesquisa tem como limitação, o fato de analisar única e exclusivamente a questão 4, o que pode afetar a análise, pois se analisadas em conjunto com as outras questões, de forma simultânea, podendo alcançar resultados diferentes.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estabelecimento de normas contábeis é um processo político e sem neutralidade, pois alguns agentes econômicos buscam atender aos seus próprios interesses, interferindo na regulação dos procedimentos contábeis juntos aos órgãos reguladores.

O *Revised Exposure Draft* de Reconhecimento de Receitas demonstrou a tentativa de influência de grupos de interesses, de todos os continentes, em influenciar o IASB e o FASB, com a finalidade de maximizar suas utilidades econômicas.

Um argumento utilizado pelas empresas é que avaliar uma obrigação de desempenho ao nível do contrato não é arbitrário, e que a avaliação ao nível individual da obrigação adiciona complexidade desnecessária aos usuários da informação. Esse posicionamento se deve ao fato de que o teste no nível individual da obrigação de desempenho irá exigir as estimativas de custos de liquidação para cada obrigação de desempenho única.

Como pode ser observado, ocorreu um maior volume de contribuições de firmas dos Estados Unidos da América. Apesar de o IASB e o FASB terem sido constituídos no mesmo ano (1973), essa maior participação das firmas norte-americanas nas audiências públicas de normas contábeis, ocorre pelo fato de terem uma tradição histórica em exercer influências marcantes sobre seus reguladores (ZEFF 1978), além de que outros órgãos normativos norte-americanos que antecederam o FASB, já proporcionavam certa participação na emissão de normas contábeis.

Os resultados apresentados apontam uma submissão desfavorável da maior parte das empresas analisadas, quando do reconhecimento de obrigações de desempenho onerosa ao nível individual, indicando que outros fatores, além dos políticos e regulatórios, influenciam a decisão das empresas em não concordar com um critério contábil que reduza de imediato o seu resultado. Pelos argumentos das firmas, pode-se considerar que o alto custo de produção da informação associado com uma falta de coerência conceitual, especificamente relacionado ao confronto de realização de receitas, prevaleceu sobre os fatores políticos e regulatórios.

Essas evidências sugerem que a teoria subjacente não pode ser analisada isoladamente, apenas no nível de uma única questão, e com os interesses de um país, pois quando se possui múltiplas questões para uma proposta de norma e vários países envolvidos é provável que mais fatores estejam relacionados entre si, influenciando o posicionamento dos agentes econômicos.

A Teoria da Contabilidade pode avançar na medida em que novas situações não podem ser explicadas pelas teorias existentes, iniciando-se um processo de evolução gradativa, até que as teorias anteriores possam ser aprimoradas e capazes de explicar e prever a nova realidade econômica subjacente.

Uma abordagem quantitativa nos estudos sobre a determinação de normas contábeis, com a análise de múltiplos fatores, pode contribuir efetivamente para a devida compreensão do processo de regulação contábil. Portanto, esse estudo apresenta como sugestão para futuras pesquisas, a análise de todas as questões não contempladas, com o intuito de se verificar se os resultados encontrados nesta pesquisa permanecem válidos e se os efeitos conjuntos dos procedimentos propostos dentro de uma mesma norma são afetados pelas características dos agentes econômicos.

Por fim, deve-se considerar que a Estrutura Conceitual emitida pelo IASB e FASB está em processo de revisão, o que pode alterar os conceitos de receitas e despesas; assim, deve-se ter o cuidado ao interpretar futuramente as opiniões sobre as propostas de revisões ou novas normas.

¹ *Government regulation need not move actual output in the direction of the purported social optimum if there are incentives for government regulators to make decisions based on their private costs and benefits, rather than on social costs and benefits.*

² *Viewing this outcome through the lens of regulatory capture theory, it appears that the extractive industries have captured the international accounting standard setting processes in order to secure favorable regulation from the IASB*

³ *For a performance obligation that an entity satisfies over time and expects at contract inception to satisfy over a period of time greater than one year, paragraph 86 states that the entity should recognize a liability and a corresponding expense if the performance obligation is onerous. Do you agree with the proposed scope of the onerous test? If not, what alternative scope do you recommend and why?*

6. REFERÊNCIAS

- ALLEN, Abigail; Ramanna, Karthik. Towards an understanding of the role of standard setters in standard setting. **Working Paper**. 10-105 May 24, 2012.
- ARROW, Kenneth J. A difficult in the concept of social welfare. **Journal of Political Economy**. v. 58, n. 4, p. 328-346, 1950.
- 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.
- CAMPOS, Humberto A. 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. 281-303, 2008.
- CARDOSO, Ricardo L.; *et al.* **Regulação da contabilidade e regulação contábil: teorias e análise da lei nº 11.638/07**. 2008. Disponível em: http://congressocfc.tempsite.ws/hotsite/trabalhos_1/340.pdf . Acesso em: 20/05/2012.
- CARMO, Carlos Henrique Silva; RIBEIRO, Alex Mussoi; CARVALHO, Luiz Nelson Guedes de. Convergência de fato ou de direito? A influência do sistema jurídico na aceitação das normas internacionais para pequenas e médias empresas. **Revista de Contabilidade e Finanças**, São Paulo, v. 22, n. 57, p. 242-262, 2011.
- CORTESE, Corinne L.; Irvine; Helen J.; Kaidonis; Mary A. Powerful players: How constituents captured the setting of IFRS 6, an accounting standard for the extractive industries. **Accounting Forum**, v.34, p.76-88, 2010.
- DEEGAN, C.; UNERMAN, J. **Financial accounting theory**. 2 ed. Londres: McGraw-Hill, 2011.
- FASB. **Statement of Financial Accounting Standards No. 123**. Accounting for Stock-Based Compensation. 1995. Disponível em: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175820919782&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>.
- FASB. **Comment Letters. Project: 2011-230- (Revised)—Revenue Recognition (Topic 605): Revenue from Contracts with Customers**. 2011. Disponível em: http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230
- FOSTER, George. Externalities and financial reporting. **The Journal of Finance**. v. 35, n. 2, p.521-533, 1979.
- GEORGE, Georgiou. Corporate Lobbying on Accounting Standards: Methods, Timing and Perceived Effectiveness. **ABACUS**, v. 40, n. 2, 2004.
- GEORGIU, George. Investigating Corporate Management Lobbying in the U.K. Accounting Standard-Setting Process: A Multi-Issue/ Multi-Period Approach. **Abacus**, v. 41, n. 3, 2005.
- GINER, Begoña; ARCE, Miguel. Lobbying on accounting standards: evidence from IFRS 2 on share-based payments. **European Accounting Review**, v.21, n.4, p. 655-691, 2012.
- IASB. **Memorandum of Understanding “The Norwalk Agreement”**. 2002. Disponível em: http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Global-convergence/Convergence-with-US-GAAP/Documents/Norwalk_agreement.pdf
- IASB. **DISCUSSION PAPER: Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers**. 2008. Disponível em:

- http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Discussion-Paper/Documents/DP_PreliminaryViewsRevenueRecognition1208.pdf
- IASB. **IASB/FASB Meeting December 2010**. 2010. Disponível em: [http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue Recognition/ed0610/Documents/EDRevRecogSt0610.pdf](http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue%20Recognition/ed0610/Documents/EDRevRecogSt0610.pdf)
- IASB. **Exposure Draft: Revenue from Contracts with Customers**. 2011 Disponível em: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/EDNov11/Documents/RevRec_EDII_Standard.pdf
- IASB. **Respondent type and geographic region**. 2012. Disponível em: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Pages/Revised-Exposure-Draft-comment-letters.aspx>
- LARSON, Robert K; HERZ, Paul J. A multi-issue/multi-period analysis of the geographic diversity of IASB comment letter participation. **Accounting in Europe**, v.10, n.1, p.99-151, 2013.
- LAUX C., LEUZ C. The crisis of fair-value accounting: Making sense of the recent debate. **Accounting, Organizations and Society**, v.34, p.826–834, 2009.
- LEFTWICH, Richard. Market Failure Fallacies and Accounting Information. **Journal of Accounting and Economics**, v. 2, p.193-211, 1980.
- McLEAY, Stuart; ORDELHEIDE, Dieter; YOUNG, Setven. Constituent lobbying and its impact on the development of financial reporting regulations: evidence from Germany. **Accounting, Organizations and Society**. v. 25, n. 1, p. 79-98, 2000.
- POSNER, R. A. Theories of economic regulation. **Bell Journal of Economics and Management Science**. v. 5, n. 2, p. 335-358, 1974.
- RIAHI-BELKAOUI, A. **Accounting theory**. 5 ed. Londres: Thomson, 2004.
- SAEMANN, Georgia. An examination of comment letters filed in the U.S. financial accounting standard setting process by institutional interest groups, **Abacus**, v. 35, n1, p. 1-28, 1999.
- SCOTT, William R. **Financial accounting theory**. 6rd ed. Toronto: Prentice Hall, 2011.
- SINGLETON-GREEN, Brian. The Communication Gap: Why Doesn't Accounting Research Make a Greater Contribution to Debates on Accounting Policy? **Accounting in Europe**, v.7, n. 2, p. 129-145, 2010.
- STIGLER, George J. The Theory of economic regulation. **The Bell Journal of Economics and Management Science**, v. 2, n. 1, 1971.
- TANDY, Paulette R.; WILBURN, Nancy L. The Academic Community's Participation in Standard Setting: Submission of Comment Letters on SFAS Nos. 1-117. **Accounting Horizons**, v. 10, p. 92-111, 1996.
- WATTS, Ross L. Corporate Financial Statements: A Product of the Market and Political Processes. **Australian Journal of Management**, Vol. 2, No. 1, p.53-75, 1977.
- WATTS, Ross L.; ZIMMERMAN; Jerold L. Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. **The Accounting Review**, 1978.
- WATTS, Ross L.; ZIMMERMAN; Jerold L. The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses. **The Accounting Review**, 1979.
- WATTS, Ross L.; ZIMMERMAN, Jerold L. **Positive accounting theory**. New Jersey: Prentice Hall, 1986.
- WOLK, Harry I.; DODD, James L.; ROZYCKI, John J. **Accounting theory: conceptual issues in a political and economic environment**. 7th ed. Los Angeles, CA: SAGE Publications, 2008.
- ZEFF, Stephen A. The Rise of Economic Consequences. **The Journal of Accountancy**, 1978.

ZEFF, Stephen A. "Political" Lobbying on Proposed Standards: A Challenge to the IASB. **Accounting Horizons**. Vol. 16 No. 1 March 2002 pp. 43.54.

ZEFF, Stephen A. The Evolution of U.S. GAAP: **The Political Forces Behind Professional Standards**. 2005. Disponível em: <http://www.nysscpa.org/cpajournal/2005/205/infocus/p18.htm>.