

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ELAYNE PATRÍCIA RIBEIRO DE SANTANA AZEVEDO

**UM ESTUDO SOBRE A PROBABILIDADE DE SUCESSO DE *LOBBYING* NA IFRS
15: ANÁLISE DAS COALIZÕES ENTRE OS RESPONDENTES**

**RECIFE
2017**

ELAYNE PATRÍCIA RIBEIRO DE SANTANA AZEVEDO

**UM ESTUDO SOBRE A PROBABILIDADE DE SUCESSO DE *LOBBYING* NA IFRS
15: ANÁLISE DAS COALIZÕES ENTRE OS RESPONDENTES**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco como um dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Orientadora: Profa. Dra. Márcia Ferreira Neves Tavares

**RECIFE
2017**

Catálogo na Fonte
Bibliotecária Maria Betânia de Santana da Silva CRB4-1747.

A994u Azevedo, Elayne Patrícia Ribeiro de Santana

Um estudo sobre a probabilidade de sucesso de *lobbying* na IFRS 15: análise das coalizões entre os respondentes / Elayne Patrícia Ribeiro de Santana Azevedo. - 2017.

132 folhas : il. 30 cm.

Orientadora: Profa. Dra. Márcia Ferreira Neves Tavares.

Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Pernambuco, CCSA, 2017.

Bibliografia.

1. Demonstração financeira. 2. Receita (Contabilidade) – normas. 3. Lobby – influência. I. Título.

657 CDD (22.ed.)

UFPE (CSA 2017 –188)

ELAYNE PATRÍCIA RIBEIRO DE SANTANA AZEVEDO

**UM ESTUDO SOBRE A PROBABILIDADE DE SUCESSO DE *LOBBYING* NA IFRS
15: ANÁLISE DAS COALIZÕES ENTRE OS RESPONDENTES**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco como pré-requisito para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis. **Aprovada em: 29/08/2017.**

Banca Examinadora

Prof. Dra. Márcia Ferreira Neves Tavares
Universidade Federal de Pernambuco – UFPE

Prof. Dr. Raimundo Nonato Rodrigues
Universidade Federal de Pernambuco – UFPE
Membro Interno – PPGCC UFPE

Prof. Dr. Luiz Felipe de Araújo Pontes Girão
Universidade Federal da Paraíba - UFPB
Membro Externo – PPGCC UFPB

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, por toda sua grandiosidade e misericórdia, me concedendo a força, sabedoria, resiliência e o tempo hábil para a conclusão desta dissertação. Tudo o que aqui foi feito eu devo a Ele, quem me guiou todo o tempo e me deu a graça de ter mais essa etapa concluída. Obrigada, Senhor!

A minha (mais que) orientadora Profa. Dra. Márcia Ferreira, pela enorme paciência, compreensão, sugestões, dicas, conversas, apoio emocional e amizade estabelecida dentro e fora da universidade. Obrigada por todas as orientações, ligações, reuniões, milhões de e-mails e por me guiar sempre para o melhor caminho a ser seguido.

Agradeço a toda minha família, sobretudo a minha mãe, por todo apoio incondicional, em qualquer coisa que eu faça; minhas tias e primas que torceram e me apoiaram (muito) para que eu conseguisse concluir o mestrado; e ao meu [pai]trocínio, que custeou boa parte das minhas despesas nesse período (difícil) sem vínculo financeiro.

A Gustavo Souza, pela (grande) paciência nesse período de escrita e pela infinita compreensão com as minhas ausências em alguns finais de semana – durante os quais precisei dedicar-me um pouco mais. Agradeço por nossa grande parceria e pela concessão de seu tempo, contribuições (diretas e indiretas), apoio emocional e amor.

Aos meus amigos de turma do mestrado: a paraibana arretada (Amanda), a organizadora de festa (Priscila), a rainha dos artigos (Andreza), a cubana mais nordestina (Mariam), a mais tímida (Jaianne), ao quase estatístico (Wesley), ao investidor da bolsa de valores e caroneiro (Esdras), ao indescritível (Hélio), ao *nerd* (Mayke), ao cearense arretado (Jonas), ao meu pai acadêmico (Valdemir), ao ajudante de T.I. (Elenildo), ao mais tímido (Filipe) e ao *expert* em mandarim (Isnaldo). Agradeço ao apoio de cada um! Que nossa amizade continue para além dos meios acadêmicos e para sempre: “Turma Totalmente Demais”.

A todos os docentes do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da UFPE, pela dedicação e expansão do conhecimento aos mestrandos, em especial aqueles com quem tive contato direto, mediante o curso das disciplinas: Miranda, Umbelina, Assuero, Cláudio, Aldemar, Nonato, Libonati e Luiz dos Anjos. Agradeço também aos responsáveis pela secretaria e aos servidores da universidade que me prestaram auxílio nesse período em que a UFPE tornou-se minha “segunda casa”.

A todos os meus amigos externos a UFPE que contribuíram de forma direta ou indireta, deixo aqui o meu “Muito Obrigada!”.

RESUMO

Durante os 12 anos de conflito na elaboração da IFRS 15 – *Revenue from Contracts with Customers* (de 2002 a 2014), houve formações de coalizões entre os respondentes interessados e afetados com as mudanças propostas nas consultas públicas, como forma de influenciar os normatizadores para o seu posicionamento ideal. Essas posições dos interessados estão oficialmente registradas nas *comments letters* enviadas ao IASB e FASB, sendo este um dos projetos recordes de contribuição, totalizando 1.332 cartas recebidas. Assim, o principal objetivo desta pesquisa é responder a seguinte questão: qual é a probabilidade de sucesso de *lobbying*, junto ao IASB/FASB na elaboração da IFRS 15, entre os respondentes que formam uma coalizão? Este estudo se justifica quanto a evidenciação do impacto de *lobbying* na emissão final da IFRS 15, dentre os indivíduos que se uniram em coalizões para responder as questões mais conflituosas nas consultas públicas da norma sobre receitas, dado que, a partir da sua vigência haverá mudanças diretas na forma do reconhecimento contábil nas organizações e isso afetará diversas atividades, tais como: pagamentos de impostos, distribuição de dividendos, contratos de *covenants*, bônus e planos de incentivos de executivos e demais empregados, sistemas de informações e controles internos, modelos contratuais e práticas comerciais. Para isto, analisou-se a influência dos respondentes que formaram uma coalizão e as respectivas mudanças efetuadas pelos *Boards* na versão final da IFRS 15, em decorrência dos comentários recebidos. Para tanto, o método utilizado consistiu na abordagem qualitativa, por meio da análise de conteúdo em 748 cartas da amostra, segregadas em 7 grupos de interesse (reguladores, preparadores, construtoras, empresas de telecomunicações, contadores, acadêmicos e outros usuários), referentes às 4 questões mais conflituosas expostas no *feedback* do IASB, em 2014, a saber: Questão 2 (sobre as obrigações de desempenho distintas), Questão 3 (transferência de controle) da fase ED; a Questão 2 (risco de crédito com clientes - incobráveis) e a Questão 4 (obrigações de desempenho onerosas) da fase RED), assumindo um total de 1.156 observações (referente as respostas em concordância ou discordância dos interessados nessas questões analisadas). Na abordagem quantitativa, utilizou-se o modelo de regressão logística, como forma de identificar a razão de chances (probabilidade de influência) entre as variáveis independentes do modelo e o sucesso de *lobbying* (variável dependente). Os resultados demonstraram uma grande participação entre os membros pertencentes ao grupo dos preparadores e também sugerem que a influência no sucesso de *lobbying* na IFRS 15 foi predominante entre os seguintes grupos, com posicionamento discordante entre as questões analisadas: os reguladores, os preparadores - as empresas de telecomunicações e as construtoras -, os contadores, os outros usuários e os acadêmicos, nesta ordem. Em relação ao objetivo principal deste estudo, evidenciou-se que os respondentes participantes de coalizões discordantes, possuíram a probabilidade de impactar 3,87 vezes mais os normatizadores na versão final da IFRS 15 e lograr o sucesso de *lobbying*. Adicionalmente, também se confirma que os membros pertencentes a fase ED da IFRS 15, possuem 3,91 vezes mais de chance em obter sucesso perante o IASB/FASB, em comparação aos membros que responderam as questões analisadas na fase RED. Como conclusão, a pesquisa demonstrou que membros que se uniram para enviar cartas idênticas - ou muito similares - as dos normatizadores, formando coalizões explícitas, possuem maior probabilidade em influenciá-lo e, com isso, podem ter maiores chance em lograr sucesso de *lobbying* com sua argumentação.

Palavras chave: Regulação contábil. Sucesso de *lobbying*. IFRS 15. Receita. Coalizão.

ABSTRACT

During 12 years of conflict in the preparation of IFRS 15 - Revenue from Contracts with Customers (from 2002 to 2014), coalitions were formed between interested and affected respondents with the changes proposed in the public consultations, as a way to influence the regulators for the positioning. These interested positions are officially recorded in the comments letters sent to the IASB and FASB, which is one of the record contribution projects, totaling 1,332 letters received. Thus, the main objective of this research is to answer the following question: what is the probability of success of lobbying, among the respondents that form a coalition, with the IASB/FASB in the preparation of IFRS 15? This study is justified in terms of the evidence of the impact of lobbying on the final issue of IFRS 15 among individuals who have joined forces in coalitions to respond to the most conflicting questions in the public consultations of the revenue rule, since, as of its validity, there will be changes in the form of accounting recognition in organizations, and this will affect various activities, such as: tax payments, dividend distribution, covenants contracts, bonuses and incentive plans for executives and other employees, information systems and internal controls, contractual models and business practices. For this purpose, we analyze the influence of the respondents who formed a coalition and how remote changes made by Boards in the final version of IFRS 15, due to the comments received. To do so, the method used consisted of a qualitative approach, through content analysis in 748 sample letters, segregated into 7 interest groups (regulators, preparers, construction companies, telecommunication companies, accountants, academics and other users) in 4 most conflicting issues exposed in the IASB feedback in 2014, namely: Issue 2 (on distinct performance obligations), Issue 3 (transfer of control) of the ED phase, Question 2 (customer credit risk - uncollectible) and Question 4 (onerous performance obligations) of the RED phase), assuming a total of 1,156 observations (referring to the answers in agreement or disagreement of those interested in these analyzed issues). In the quantitative approach, a logistic regression model was used as a way to identify a odds ratio (probability of influence) between variables independent of the model and success of lobbying (dependent variable). The results showed a large participation among the members of the group of preparers and also suggest that the influence on the success of lobbying in IFRS 15 was predominant among the following groups, with discordant positioning among the analyzed issues: regulators, preparers - as companies telecommunications and construction companies -, accountants, other users and academics, in that order. Entrepreneurs, participant participants, participant participants, discotheque interviewers, are likely to impact 3.87 times the normative in the final version of IFRS 15 and gain success in lobbying. In addition, there is also confirmation that it belongs to an ED phase of IFRS 15, has a 3.91 times greater chance of success with the IASB / FASB, in accordance with requirements regarding critical issues. As a conclusion, research has shown that they have come together to send identical letters - or very similar - to normative ones, forming explicit coalitions, possibly more likely to influence them, and thus may be more likely to succeed in lobbying with their argument.

Key words: Accounting regulation. Lobbying success. IFRS 15. Revenue. Coalition.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AICPA	<i>American Institute of Certified Public Accountants</i>
AISG	<i>Accountants International Study Group</i>
ASB	<i>Accounting Standard Board</i>
ASC	<i>Accounting Standards Council</i>
CIG	<i>Coalition and Influence Group</i>
DP	<i>Discussion Paper</i>
ED	<i>Exposure Draft</i>
ETDG	<i>Economic Theory of Democracy Group</i>
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
GAAP	<i>Generally Accepted Accounting Principles</i>
GLENIF	<i>Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IFRIC	<i>International Financial Reporting Interpretations Committee</i>
OD	<i>Obrigação de Desempenho</i>
PATG	<i>Positive Accounting Theory Group</i>
POC	<i>Método da Porcentagem Completada</i>
RED	<i>Revised Exposure Draft</i>
ROC	<i>Receiver Operating Characteristic</i>
SFAS	<i>Statement of Financial Accounting Standards</i>
SEC	<i>Securities and Exchange Commission</i>
TIP	<i>Teoria do Interesse Público</i>
VIF	<i>Variance Inflator Factor</i>

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - População das <i>comments letters</i> _____	57
Tabela 2 - Total de respondentes por questão _____	58
Tabela 3 - Amostra das <i>comments letters</i> por fase de consulta pública _____	59
Tabela 4 - Segregação das cartas da amostra em grupos de interesses _____	59
Tabela 5 - Total de concordantes e discordantes por fase de consulta pública _____	64
Tabela 6 - Total de coalizões por fase de consulta pública _____	65
Tabela 7 - Total de respondentes por grupos de interesses na Q.2 - fase ED _____	67
Tabela 8 - Total de coalizões por grupo de interesses na Q.2 - fase ED _____	67
Tabela 9 - Total de respondentes por grupo de interesses na Q.3 - fase ED _____	79
Tabela 10 - Total de coalizões por grupo de interesses na Q.3 - fase ED _____	79
Tabela 11 - Total de respondentes por grupo de interesses na Q.2 - fase RED _____	91
Tabela 12 - Total de coalizões por grupo de interesses na Q.2 - fase RED _____	91
Tabela 13 - Total de respondentes por grupo de interesses na Q.4 - fase RED _____	100
Tabela 14 - Total de coalizões por grupo de interesses na Q.4 - fase RED _____	101
Tabela 15 - Estimacão do modelo <i>logit</i> _____	109
Tabela 16 - Teste <i>Variance Inflator Factor</i> (VIF) _____	111
Tabela 17 - Razão de chances e percentual de probabilidade _____	112

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Métodos de <i>lobbying</i> no processo de emissão das normas pelo IASB _____	31
Quadro 2 - <i>Feedback</i> do IASB quanto as questões mais debatidas pelos respondentes ____	54
Quadro 3 - Assuntos e questões analisados nesta pesquisa _____	55
Quadro 4 - Amostra das questões analisadas nesta pesquisa _____	56
Quadro 5 - Descrição das variáveis utilizadas neste estudo _____	61
Quadro 6 - Análise do sucesso e não sucesso em cada questão da amostra _____	62
Quadro 7 - Proposta da Q.2 na ED e a versão final na IFRS 15 _____	68
Quadro 8 - Coalizões discordantes identificadas na Q.2 da fase ED _____	74
Quadro 9 - Orientações sobre a transferência de controle - proposta na Q.3 da ED _____	80
Quadro 10 - Principais argumentos das coalizões discordantes na Q.3 da fase ED _____	85
Quadro 11 - Principais alterações realizadas pelos <i>Boards</i> na ED _____	89
Quadro 12 - Proposta da Q.2 na RED e a versão final na IFRS 15 _____	92
Quadro 13 - Principais argumentos das coalizões discordantes na Q.2 da fase RED _____	96
Quadro 14 - Principais argumentos das coalizões discordantes na Q.4 da fase RED _____	104
Quadro 15 - Principais alterações realizadas pelos <i>Boards</i> na RED _____	108

LISTA DE EQUAÇÕES

Equação 1 - Modelo proposto de regressão de logit _____ 61

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Coalizões identificadas nas duas fases e segregadas por grupos de interesses ____	66
Figura 2 - Principais argumentos utilizados nas coalizões discordantes que lograram sucesso junto aos <i>Boards</i> na Q.2 da fase ED _____	78
Figura 3 - Principais argumentos utilizados nas coalizões discordantes que lograram sucesso junto aos <i>Boards</i> na Q.3 da fase ED _____	89
Figura 4 - Principais argumentos utilizados nas coalizões discordantes que lograram sucesso junto aos <i>Boards</i> na Q.2 da fase RED _____	99
Figura 5 - Principais argumentos utilizados nas coalizões discordantes que lograram sucesso junto aos <i>Boards</i> na Q.4 da fase RED _____	108
Figura 6 - Curva ROC _____	111
Figura 7 - Probabilidade <i>cutoff</i> _____	131

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMA DE PESQUISA	17
1.2 OBJETIVOS	18
1.2.1 Objetivo geral	18
1.2.2 Objetivos específicos	19
1.3 JUSTIFICATIVA	19
1.4 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA	21
1.5 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	21
2 REVISÃO DA LITERATURA	22
2.1 TEORIAS DA REGULAÇÃO COM VIESES ECONÔMICO	22
2.1.1 Teoria do interesse público (TIP)	22
2.1.2 Teoria da captura	24
2.1.3 Teoria dos grupos de interesse	25
2.1 REGULAÇÃO CONTÁBIL	27
2.2.1 Lobbying na regulação contábil	30
2.2.2 Fatores que influenciam o sucesso de lobbying	32
2.2.3 Estado da arte sobre lobbying na regulação contábil	34
2.2.3.1 <i>Positive Accounting Theory Group</i> (PATG)	34
2.2.3.2 <i>Economic Theory of Democracy Group</i> (ETDG)	35
2.2.3.3 <i>Coalition and Influence Group</i> (CIG)	38
2.2.3.3.1 Teorias sobre a formação de coalizões	42
2.2 RECEITA	45
2.3.1 IFRS 15 – Receita de Contratos com Clientes	49
3. METODOLOGIA	54
3.1 DESENHO DA PESQUISA	54
3.2 UNIVERSO E PLANO AMOSTRAL	54
3.3 CRITÉRIOS PARA ANÁLISE DE DADOS	59
3.3.1 Especificação do modelo proposto	60
4 ANÁLISE E DISCUSSÕES DOS RESULTADOS	64
4.1 RESULTADOS QUALITATIVOS	64
4.1.1 Análise descritiva dos resultados	64
4.1.2 Exposure Draft (ED)	66
4.1.2.1 Questão 2 – Reconhecimento das obrigações de desempenho distintas	66
4.1.2.1.1 Análise descritiva da Q.2 – fase ED	66
4.1.2.1.2 Análise qualitativa da Q.2 – fase ED	68
4.1.2.2 Questão 3 – Determinação da transferência de controle	78
4.1.2.2.1 Análise descritiva da Q.3 – fase ED	78

4.1.2.2.2 Análise qualitativa da Q.3 – fase ED	80
4.1.2.3 Principais alterações realizadas pelos <i>Boards</i> na ED	89
4.1.3 Revised Exposure Draft (RED)	90
4.1.3.1 Questão 2 – Classificação do risco de crédito com clientes	90
4.1.3.1.1 Análise descritiva da Q.2 – fase RED	90
4.1.3.1.2 Análise qualitativa da Q.2 – fase RED	92
4.1.3.2 Questão 4 – Teste oneroso para cada obrigação de desempenho	100
4.1.3.2.1 Análise descritiva da Q.4 – fase RED	100
4.1.3.2.2 Análise qualitativa da Q.4 – fase RED	101
4.1.3.3 Principais alterações realizadas pelos <i>Boards</i> na RED	108
4.2 RESULTADOS QUANTITATIVOS	109
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	117
REFERÊNCIAS	119
REFERÊNCIAS DAS <i>COMMENTS LETTERS</i>	125
APÊNDICE A– TESTE DE ROBUSTEZ DO MODELO LOGIT	131

1 INTRODUÇÃO

No âmbito da regulação contábil, a produção das normas - intituladas “*International Financial Reporting Standards* (IFRS) - é de responsabilidade do *International Accounting Standards Board* (IASB), que é uma organização de interesse público, sem fins lucrativos, supervisionada por um Conselho de Monitoramento de Autoridades Públicas. Sua principal atividade é realizar a elaboração, edição e emissão das normas contábeis de maneira independente. Para tanto, o IASB segue um processo rigoroso, aberto e transparente, com a publicação de documentos consultivos, tais como: *Discussion Paper* (DP), *Exposure Draft* (ED) e, quando necessário, emite um *Revised Exposure Draft* (RED) (IASB, 2017a, 2017b).

Costumeiramente o processo de normatização realizado pelo IASB envolve o cumprimento das seguintes etapas: a) a definição da agenda; b) o planejamento do projeto; c) o desenvolvimento de um documento de discussão disponibilizado para consulta pública, intitulado *Discussion Paper*, no qual o *Board* solicita a opinião de partes interessadas por meio de *comments letters* (cartas comentários); d) o desenvolvimento e a publicação de uma minuta da norma, intitulada *Exposure Draft*, também com consulta pública; e) em seguida, o IASB acolhe as contribuições, emite a *Revised Exposure Draft* (caso seja necessário), e posteriormente inicia os procedimentos de publicação com a alteração da norma em questão e/ou a emissão de uma nova norma; f) por fim, são realizados acompanhamentos posteriores a emissão da IFRS (IASB, 2017a, 2017b).

Procedimento semelhante é utilizado pelo *Financial Accounting Standards Board* (FASB) que, em conjunto com o IASB, esporadicamente auxilia os processos normativos das IFRS. O FASB também é uma organização sem fins lucrativos, privada e independente, supervisionada pelo Conselho de Curadores da Fundação de Contabilidade Financeira. Seu principal objetivo é estabelecer padrões de contabilidade e relatórios financeiros para empresas públicas, privadas e organizações sem fins lucrativos que seguem os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos - *Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP). Por meio de um processo abrangente e independente, o *Board* também incentiva a ampla participação das partes interessadas, durante as etapas de normatização contábil (FASB, 2017a, 2017b).

Frente as semelhanças nas etapas normativas, em 2002, o IASB e o FASB celebraram um Memorando de Entendimento (MoU), que ficou conhecido como “O Acordo de *Agreement*”, no qual formalizava a decisão dos *Boards* em somarem esforços para alinhar e diminuir as diferenças entre as normas contábeis produzidas por eles. Neste sentido, desenvolveram conjuntamente uma parte significativa do processo normativo contábil, o qual

contempla a IFRS 15 - que trata da Receita de Contratos com Clientes (CARMO, 2014).

O projeto da IFRS 15 - *Revenue from Contracts with Customers*, foi iniciado em 2002 e teve como principal objetivo esclarecer os princípios para o reconhecimento de receita de contratos com clientes, exceto os arrendamentos, os instrumentos financeiros e os contratos com seguro. As principais motivações para a elaboração de uma norma abrangente de receitas, eram: a) eliminar inconsistências e fraquezas existentes nos padrões de reconhecimento de receita, fornecendo princípios claros para uma estrutura mais robusta; b) fornecer um único modelo de reconhecimento de receita que melhorasse a comparabilidade em uma variedade de indústrias, empresas e limites geográficos; c) e simplificar a preparação das demonstrações financeiras, reduzindo o número de requisitos aos quais os preparadores devem se referir (IASB, 2014a).

Assim, com a necessidade de desenvolver um projeto mais robusto sobre o reconhecimento das receitas, em dezembro de 2008 os *Boards* publicaram para consulta pública o *Discussion Paper* intitulado “*Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers*”, contendo a visão preliminar dos Conselhos e incluindo a formulação de alguns princípios a serem abordados na nova norma em elaboração. Até junho de 2009, os *Boards* haviam recebido, de diversas partes do mundo, 226 cartas comentários em resposta a este *Discussion Paper*. Após analisar as contribuições recebidas no DP, o IASB/FASB divulgaram uma minuta da norma, denominada “*Exposure Draft ED/2010/6 – Revenue from Contracts with Customer*”, a qual recebeu 735 cartas comentários - até outubro de 2010. Em seguida, devido ao intenso conflito dos respondentes na publicação da ED e ao recorde de cartas recebidas em uma consulta pública, em novembro de 2011, os *Boards*, pela primeira vez, emitiram uma revisão da minuta em exposição, nomeada “*A Revision of ED/2010/6 Revenue from Contracts with Customers*”. Tal minuta recebeu 371 cartas comentários - até março de 2012 (CARMO, 2014; IASB, 2014a; TAVARES, 2016).

Em síntese, considerando as três fases de consulta pública, os *Boards* receberam 1.332 cartas, as quais exprimem o posicionamento dos respondentes que seriam impactados com as novas exigências (tendo em vista que a emissão da IFRS 15 afeta diferentes entidades, ao redor do mundo, sob diversos aspectos).

Por exemplo, as entidades que vendem produtos e serviços de forma conjunta ou, ainda, as firmas envolvidas em grandes projetos (sendo elas: indústrias de telecomunicações, *softwares*, engenharia, construtoras e imobiliárias) poderiam sofrer mudanças significativas no momento do reconhecimento da receita, o que impulsionou estas empresas a contribuir ativamente com os *Boards* no processo normativo de elaboração da IFRS 15 (COVA, 2015).

Por outro lado, houve entidades que – embora não sofressem impactos tão significativos com elaboração da nova norma – resolveram contribuir com os *Boards*, como forma de demonstrar suas opiniões a respeito do padrão normativo proposto (COVA, 2015).

Neste contexto, é natural que haja mobilização entre os interessados e os afetados pela norma, como forma de tentar influenciar os reguladores para obterem benefício. Essas ações executadas pelos indivíduos (ou grupos de interesses) são conhecidas como “*lobbying*” e são formalizadas desde o envio de cartas comentários até pressões diretas exercidas sobre os membros dos *Boards* (GEORGIU, 2004; SUTTON, 1984).

O *lobbying* é caracterizado como sendo o ato de tentar influenciar o decisor das normas, conforme suas preferências, podendo ser realizado de forma individual ou coletiva, tornando o processo normativo muito mais político do que técnico (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010; LODI, 1986; ORENS *et al.*, 2011; SUTTON, 1984). Via de regra, o *lobbying* está associado com as posições dos respondentes, seja concordando ou discordando da proposta apresentada pelo normatizador. Assim, nos casos em que o lobista discorda de uma proposta e o *Board* muda seu posicionamento na versão final da norma, a transferência de informação entre o lobista e o normatizador é caracterizada como *lobbying* (DOBLER; KNOSPE, 2016).

Como consequência, a influência de indivíduos no processo de elaboração, edição e emissão das normas contábeis tornou-se evidente e vem sendo alvo de muitos estudos, os quais afirmam que o comportamento do regulador no processo normativo é afetado por diversos incentivos, advindos, principalmente, dos grupos de interesses – sendo eles: reguladores, contadores, associações, preparadores, usuários das demonstrações contábeis, dentre outros (CARDOSO *et al.*, 2009; CARMO, 2014; DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007; MORAIS DOS SANTOS; DOS SANTOS, 2014; ORENS *et al.*, 2011).

Frequentemente os indivíduos alinham seus interesses para pressionar o normatizador de forma conjunta, pois quando os lobistas possuem interesses difusos a propensão em obter sucesso tende a ser menor. Em vista disso, os normatizadores são confrontados por uma pluralidade de grupos de interesses que estão, simultaneamente, tentando deslocar o resultado da política para o seu ponto ideal (BAUMGARTNER *et al.*, 2009; KLÜVER, 2011).

Quando esses grupos de indivíduos alinham seus interesses para o mesmo objetivo, forma-se uma coalizão, sinalizando que um conjunto de membros chegou a um consenso sobre o assunto que está sendo debatido (HEANEY; LORENZ, 2013). Assim, todos os grupos que possuem alinhamento de interesse junto ao normatizador, constituem uma coalizão concordante; por conseguinte, os grupos que possuem posicionamento divergente constituem

uma coalizão discordante (KLÜVER, 2011).

Como forma de identificar o nível da influência entre os grupos de interesses, concordantes ou discordantes do normatizador, Dür (2008) afirma que existem três métodos distintos: (1) o processo de rastreamento com análise qualitativa, por meio da verificação das causas que levaram a influência do grupo; (2) avaliação da influência atribuída, utilizando o método de auto avaliação dos grupos; e (3) a avaliação do grau de preferências, comparando os posicionamentos políticos dos grupos de interesses com os resultados das políticas expostas pelos normatizadores, a fim de extrair conclusões sobre os vencedores e os perdedores no processo de influência.

No contexto das ciências políticas, Klüver (2011) utilizou o método de obtenção das preferências para capturar a coalizão entre os grupos de interesses, alegando que, por esse método, evita-se a subjetividade na análise do sucesso da influência, pois compara-se diretamente o posicionamento das políticas do normatizador com as preferências dos respondentes (DÜR, 2008; KLÜVER, 2011). Assim sendo, a análise de Klüver foi realizada por meio de um confronto entre a convergência de posicionamento dos grupos respondentes, com o posicionamento da Comissão da União Europeia, antes e depois do recebimento das cartas comentários. Os resultados do estudo demonstram que, quanto maior o nível de coalizão de um grupo (ou seja, quanto mais respondentes convergem entre si) maior o sucesso de *lobbying* perante a Comissão.

Diante deste cenário, torna-se necessário estudar, no âmbito da regulação contábil, a influência das coalizões de grupos de interesses no sucesso de *lobbying* perante IASB e FASB.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMA DE PESQUISA

Durocher, Fortin e Côté (2007) estudaram as possíveis coalizões, no âmbito contábil, mediante investigação das pesquisas anteriores que abordaram a relação das partes interessadas com o processo normativo contábil, e analisando como os reguladores incorporam as preferências dos respondentes na elaboração das normas. Nesse estudo, os autores objetivaram verificar se houve influência nas decisões dos normatizadores do Canadá, a partir das alegações de que o FASB tinha sido dominado pelas maiores empresas de contabilidade do país e pelo *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA).

Todavia, seus resultados são inconclusivos, pois as pesquisas sobre o tema divergem entre si, pois: enquanto Mezas; Chung (1989) e Puro (1985) sugerem que existe uma forma de consenso entre as empresas de contabilidade, e que, as decisões do FASB refletem as

preferências dessas grandes empresas, Hussein e Ketz (1980) são incapazes de concluir que existe uma coalizão entre estas.

Além disso, a investigação de Durocher, Fortin e Côté (2007) também afirma que embora a pesquisa sobre a contabilidade seja contínua, os estudos sobre a participação e formação de grupos no processo de definição das normas contábeis são escassos e incompletos. Desse mesmo modo, Carmo (2014); Kothari, Ramanna e Skinner (2010); Leuz e Wysocki (2016) alegam escassez nos estudos sobre a investigação das forças que afetam o processo de elaboração, edição e emissão das normas contábeis.

Outra investigação quanto as coalizões no âmbito contábil foi realizada por Cortese, Irvine e Kaidonis (2010) no processo de definição da IFRS 6, sobre a exploração e avaliação de recursos minerais. Os autores utilizaram uma Análise Crítica do Discurso para capturar a formação de coalizões entre os respondentes das cartas submetidas ao IASC, e os resultados confirmam que o processo regulatório da IFRS 6 foi capturado por coalizões de grupos, em potencial da indústria extrativista, isto é, o regulador atendeu aos interesses dos seus próprios regulados (CORTESE; IRVINE; KAIDONIS, 2010).

Por sua vez, o estudo de Tavares (2016) analisou o tamanho da coalizão de forma isolada para cada respondente e identificou que nas fases DP e ED da IFRS 15 - sobre o reconhecimento de receitas - quando o indivíduo possui alinhamento com o grupo majoritário, o fato resultou em maior probabilidade em obter sucesso junto aos *Boards*. O resultado da autora está de acordo com o estudo de Klüver (2011), o qual alega que o indivíduo pertencente a uma coalizão mais representativa, possui uma maior chance de obter sucesso de *lobbying* junto aos normatizadores (TAVARES, 2016).

Neste contexto, a presente pesquisa visa contribuir com os estudos sobre as coalizões no âmbito das ciências contábeis, objetivando responder a seguinte questão: **qual é a probabilidade de sucesso de *lobbying*, junto ao IASB/FASB na elaboração da IFRS 15, entre os respondentes que formam uma coalizão?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

O principal objetivo desta pesquisa é evidenciar se os respondentes que formam uma coalizão possuem probabilidade em obter sucesso de *lobbying* nas alterações efetuadas pelo IASB/FASB na emissão da versão final da IFRS 15. Para isso, os seguintes objetivos específicos nortearão o desenvolvimento do estudo.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Segregar as cartas recebidas pelo IASB/FASB, na IFRS 15, em grupos de interesses;
- b) Identificar o posicionamento dos respondentes – quer seja concordando, quer seja discordando – nas questões analisadas;
- c) Capturar as cartas nas quais possuem argumentos idênticos ou similares entre as questões analisadas;
- d) Distinguir os respondentes que formam coalizões concordantes e discordantes, mediante argumentos idênticos ou similares entre as questões;
- e) Verificar o posicionamento do IASB/FASB, na versão final da IFRS 15, decorrente dos comentários recebidos.

1.3 JUSTIFICATIVA

No processo de avaliar a influência dos grupos de interesses na regulação contábil, verificou-se que diversos estudos utilizaram a análise de cartas comentários. Carmo, Mussoi e Carvalho (2014), Hansen (2011), Kenny e Larson (1993), Larson (2007), Morais dos Santos e Dos Santos (2014), Tavares *et al.*, (2013) e Tavares (2016) são alguns exemplos de trabalhos que fizeram uso deste método. Nestas pesquisas, os autores segregam as cartas por grupos de interesses e realizam suas análises conforme o objetivo de cada proposta. Todavia, não se pode afirmar que antes das análises houve uma investigação quanto a convergência de posicionamento entre os respondentes dos grupos segregados, algo definido por Klüver (2009, 2011) como sendo uma coalizão. Isto representa uma lacuna na literatura contábil, a qual se pretende preencher com a realização de presente estudo.

Além disso, esta pesquisa também se propõe a cooperar com: a) a redução da escassez em estudos sobre a participação de indivíduos e grupos de interesses na elaboração, edição e emissão das normas contábeis; e b) a investigação das forças que afetam o processo normativo contábil, identificada por Carmo (2014); Durocher, Fortin e Côté (2007); Kothari, Ramanna e Skinner (2010); Leuz e Wysocki (2016).

Deste modo, as contribuições do estudo estão segregadas sob três perspectivas: teórica, metodológica e empírica. Do ponto de vista teórico, a contribuição se dá a partir da verificação da influência dos respondentes – seja formando coalizões discordantes, seja participando de coalizões concordantes – no sentido de promover alterações (de seu interesse) na versão final da IFRS 15 – sucesso de *lobbying*.

Sob a perspectiva metodológica, utiliza-se a análise das cartas comentários enviadas ao IASB/FASB, justificada pelo posicionamento de Georgiou (2004), que afirma que esta maneira pode ser uma boa *proxy* global. Lindahl (1987) e Sutton (1984), por sua vez, afirmam

que esse pode ser considerado o método de *lobbying* mais eficiente, na medida em que os participantes de vários grupos de interesses e origens geográficas contribuem com a consulta pública, mediante o envio de *comments letters*, e isto serve como forma de transferir informações, como veículo de *lobbying* perante o normatizador e como sinalizador da legitimidade dos *Boards* (HANSEN, 2011; LARSON, 2007; LINDAHL, 1987; ORENS *et al.*, 2011; SUTTON, 1984).

Assim, a escolha em analisar as cartas comentários da IFRS 15 possui contribuições pelas seguintes razões: a) é um projeto com 12 anos de discussões, sendo fonte de controvérsias e preocupações, decorrentes das informações advindas da contabilidade sobre o desempenho operacional e financeiro; b) as discordâncias dos interessados podem influenciar a decisão dos *Boards*; c) as alterações impactarão organizações de todo o mundo quanto aos procedimentos de reconhecimento das receitas, podendo afetar diversas atividades, tais como: pagamentos de impostos, distribuição de dividendos, contratos de *covenants*, bônus e planos de incentivos de executivos e demais empregados, sistemas de informações e controles internos, modelos contratuais e práticas comerciais; d) por fim, além de tudo isso, as modificações nos critérios da contabilização das receitas interferem nas práticas organizacionais como um todo e, portanto, merecem atenção, a partir de discussões tanto no meio acadêmico, quanto no meio profissional (CARMO, 2014).

Ademais, a utilização de uma única IFRS é fundamentada a partir dos argumentos de Dobler e Knospe (2016), quando expõem que a adoção de uma abordagem baseada em um único caso apresenta várias vantagens, na medida em que cobre todas as cartas comentários sobre o projeto específico e permite uma análise mais aprofundada das cartas recebidas.

Por fim, têm-se as seguintes contribuições empíricas: a) analisar os principais argumentos dos respondentes que formam uma coalizão, sobre as questões mais polêmicas expostas pelo IASB/FASB; e b) verificar as principais alterações efetuadas pelos *Boards*, decorrentes dos comentários recebidos nas questões analisadas – sucesso de *lobbying* entre os respondentes que formaram coalizões.

Vale ressaltar que as teses desenvolvidas por Carmo (2014) e Tavares (2016) também estudaram o *lobbying* na IFRS 15. Todavia, a presente pesquisa se distingue destes estudos porque: a) a tese de Carmo (2014) não fez referência às opiniões manifestadas em relação à versão final da norma. Portanto, seu objeto de estudo não foi o sucesso de *lobbying*, bem como nesta pesquisa; e b) o estudo de Tavares (2016) não se ateve à verificação do sucesso de *lobbying* resultante de coalizões formadas entre os grupos de interesses, lacuna que este estudo se propõe a preencher.

1.4 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

O *lobbying* utilizado nesta pesquisa limita-se às manifestações de opinião contidas nas *comments letters* submetidas ao IASB/FASB. No presente estudo, portanto, nenhuma outra forma de *lobbying* realizada perante os *Boards* foi objeto de análise. Tal delimitação também consta no estudo de Tavares (2016) e no de Morais dos Santos e Dos Santos (2014).

Essa delimitação se justifica a partir dos argumentos de Lindahl (1987), que considera a utilização das cartas comentários como uma forma de baixo custo de *lobbying*, e de Georgiou (2004), que - ao estudar as formas de *lobbying* utilizadas no Reino Unido entre 1991 e 1996 - não conseguiu demonstrar uma associação efetiva com a utilização de cartas comentários, mas alega que, mesmo se os interessados utilizarem outro método para fazer pressão junto aos reguladores, ainda assim, enviarão cartas comentários como forma de reforçar o seu posicionamento.

1.5 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

A presente pesquisa está dividida nos seguintes cinco capítulos: o primeiro capítulo apresenta uma breve introdução e contextualização do tema, bem como a problematização, seus respectivos objetivos (gerais e específicos), a justificativa e a delimitação desta dissertação; o segundo capítulo compreende a revisão da literatura, segregado nos seguintes temas: 1) teorias da regulação com vieses econômicos; 2) regulação contábil, bem como *lobbying* na regulação contábil e o estado da arte nesse campo de pesquisa; 3) o debate sobre o conceito, o reconhecimento e a mensuração das receitas, bem como a IFRS 15; o terceiro capítulo aborda a metodologia, na qual consta o desenho da pesquisa, o universo e plano amostral e os critérios para a análise de dados; o quarto capítulo compreende a análise dos resultados, segregados em qualitativos e quantitativos; e, por fim, o quinto capítulo apresenta as principais conclusões obtidas e apresenta sugestões para pesquisas futuras.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 TEORIAS DA REGULAÇÃO COM VIÉS ECONÔMICO

A regulação econômica pode ser definida como a ação do Estado com a finalidade de limitar os graus de liberdade dos agentes econômicos na tomada de decisão (CARMO, 2014; FIANI, 1998; KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010). Sendo assim, para os fins desta pesquisa, os termos “regulação” e “normatização” estão relacionados ao processo de elaboração das normas contábeis emitidas pelo IASB/FASB, no mesmo sentido que Kothari, Ramanna e Skinner (2010) as empregaram para se referir à produção organizada e impositiva destas normas.

No âmbito teórico, o processo regulatório foi abordado inicialmente sob a ótica da maximização do bem-estar social, a partir da teoria do interesse público. Em seguida, houve contestações quanto a esta teoria, o que levou os pesquisadores a estudar a possibilidade de intervenções de indivíduos no processo regulatório, da qual emerge a teoria da captura e a teoria econômica da regulação, também denominada como a teoria dos grupos de interesse (CARMO, 2014; MORAIS DOS SANTOS, 2012; TAVARES, 2016).

2.1.1 Teoria do interesse público (TIP)

Em termos gerais, a TIP baseia-se nos fatos de que a regulação será expandida para atender às necessidades, cada vez mais complexas, da sociedade. Seu marco teórico está atrelado a publicação do “*Economics of Welfare*” por Pigou (1932), que prevê o regulador com o objetivo de maximizar o bem-estar da sociedade e buscando intermediar as falhas de mercado existentes (FIANI, 1998; PIGOU, 1932).

Essas falhas de mercado exploradas por Pigou são descritas por Breyer (1982) sob quatro perspectivas: a) o monopólio natural; b) as externalidades; c) as assimetrias de informação; e d) o excesso de concorrência. No entanto, sob o ponto de vista regulatório, explora-se apenas a externalidade e a assimetria da informação, pois são as mais propensas a serem aplicadas aos padrões normativos contábeis (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010).

Nos casos da falha de mercado decorrente da externalidade, o preço de equilíbrio de um produto não reflete seu verdadeiro custo, pois um agente, durante a fabricação, gera um custo que não será arcado por ele ou um benefício não remunerado (FIANI, 1998). Neste sentido, o preço de equilíbrio ao não refletir o custo, gera um desequilíbrio econômico, denominado externalidade, no qual, a regulação seria uma forma de retornar ao equilíbrio. Por exemplo, caso o agente queira fabricar um produto com a utilização de recursos públicos, é provável

que haja uma grande demanda, causando uma superprodução, e todos os recursos públicos sejam consumidos no ato da fabricação, o que pode resultar em transferência da riqueza (que seria de toda a sociedade) exclusivamente para o fabricante; ou ainda, se determinado produto fabricado for um bem não-excludente, é provável que haja a subprodução, ocasionando perdas de peso morto (causada pela ineficiência do mercado). Em ambos os casos, é necessário que haja a regulação dos produtos e das atividades para que exista uma definição da produção em níveis equilibrados, resultando em bem-estar maximizado (FIANI, 1998; KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010).

Se considerarmos especificamente a produção das normas contábeis, é difícil argumentar que o consumo dos recursos públicos seja significativo na sua produção, sendo improvável a externalidade por superprodução. No entanto, as externalidades podem ser aplicadas as normas porque elas são um bem não excludente e, se não houver regulação, pode ocorrer subprodução de informações financeiras e contábeis - uma vez que o ambiente regulatório determina o padrão mínimo de informações a serem divulgadas e, sem ele, estima-se que as informações contábeis teriam declínio em sua qualidade (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010; LEFTWICH, 1980; SUNDER; MELLON, 1988).

Em relação à assimetria da informação, os participantes de determinado mercado, na presença desse tipo de falha, não possuem o mesmo nível de informação sobre o produto em transação, em virtude da discrepância ocorrida durante a transferência das informações para os indivíduos. Por exemplo, quando compradores solicitam descontos aos vendedores, em virtude da incredibilidade da qualidade do produto, os vendedores que produzem com alta qualidade saem do mercado por não conseguirem baixar o preço da sua produção (tornando-se inútil). Com a ausência de produtos qualificados, os compradores exigem descontos ainda maiores, forçando a falência de mais vendedores, e, por conseguinte, a quebra do mercado. A regulação, neste caso, serve para estabelecer o aumento de informação sobre o bem ou serviço em negociação ou, ainda, para determinar padrões mínimos de informações a serem apresentadas, com o propósito de reduzir a incerteza da transação (AKERLOF, 1970; CARMO, 2014; KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010).

Do ponto de vista normativo-contábil, a assimetria da informação pode ser usada para justificar a regulação quanto a divulgação das informações. Ela, a regulação, aplica-se a circunstâncias em que os potenciais consumidores das informações contábeis são desinformados sobre a qualidade das mesmas, tendo em vista que a falta de equilíbrio no volume de informação entre os participantes do mercado resulta em ineficiência (AKERLOF, 1970; CARMO, 2014).

Em resumo, a teoria do interesse público está relacionada com a regulação, por ser uma resposta benevolente e socialmente eficiente para as falhas de mercado e, assim, o regulador é rotulado como uma entidade incorruptível e infalível, excluindo a possibilidade de que pressões externas incidam sobre ele. Todavia, com as transformações da economia nos países capitalistas, houve uma revisão sistemática dos fundamentos teóricos existentes, abrindo margem para o surgimento de outras teorias, que abordam as contestações e a influência de indivíduos junto ao regulador (FIANI, 1998).

2.1.2 Teoria da captura

A teoria da captura, contesta, principalmente, o fato da teoria do interesse público considerar o regulador um ente incorruptível e potencialmente infalível, e discute a regulação sob três visões: a marxista, a dos cientistas políticos e a dos economistas (FIANI, 1998; POSNER, 1974).

Na visão marxista, a regulação e as instituições são controladas pelo capitalismo e pelas grandes firmas; entretanto, esse argumento não explica a razão pela qual a regulação serve aos interesses de pequenos empreendedores e grupos não empresariais. Já no âmbito da ciência política, defende-se que as agências regulatórias passariam a ser dominadas pelo setor regulado, pois as agências demoram um certo tempo para estabelecer mecanismos capazes de superar os interesses de grupos específicos; entretanto, essa abordagem não é capaz de explicar o porquê do setor regulado ser o único em ter o interesse de capturar as agências, visto que os consumidores também estão preocupados com o resultado da regulação (FIANI, 1998; POSNER, 1974; TAVARES, 2016).

No que tange a visão dos economistas, a proposta surge com a publicação do estudo de George Stigler, denominado “*The theory of economic regulation*”, em 1971, o qual foi considerado um marco, pois admite que a regulação também serve a interesses de grupos privados e existe a possibilidade de captura do regulador por outros grupos de interesses, além das empresas reguladas. O autor propôs uma integração entre a visão dos economistas com a dos cientistas políticos, investigando o que determinaria a escolha de uma indústria como beneficiária dos favores estatais; obtendo como resultado que as maiores empresas farão *lobbying* de forma mais eficaz, e que isso resultaria em uma regulação que quase sempre as favorece (FIANI, 1998; STIGLER, 1971).

Esta teoria pode ser relacionada aos padrões contábeis, no momento em que explica os resultados das ações de partes interessadas frente aos produtores das normas, isto é, o *lobbying* dos interessados em capturar a regulação que sirva aos seus próprios interesses.

Assim, como forma de relacionar, afirma-se que os gerentes, contadores e auditores podem influenciar o processo regulatório para precaver-se contra o risco de produzirem informações financeiras que não reflitam o melhor posicionamento da sua empresa, e, por isso, tendem a pressionar os reguladores para que adequem os padrões às suas melhores perspectivas (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010).

A teoria da captura surgiu como contraponto à teoria do interesse público, uma vez que, diversas evidências empíricas apresentavam provas de que a regulação foi exercida em prol da empresa regulada (CARDOSO *et al.*, 2009). Os autores Stigler e Friedland (1962) demonstram o benefício da regulação no serviço de energia elétrica, a partir dos lucros anormais obtidos pelas concessionárias de eletricidade em cima dos consumidores, afirmando que, na ausência de uma regulação, é provável que haja um monopólio exorbitante, decorrente da desistência de outras concessionárias frente ao preço não regulado.

Entretanto, as duas teorias são extremistas, e, em decorrência disso, surgiram diversas críticas alegando que o regulador está preocupado em manter-se no poder e, por isso, busca sempre atender as necessidades dos grupos de interesses que exercerem maior influência sobre ele (CARDOSO *et al.*, 2009). A convergência, nesta nova linha de pensamento, frente à competição entre os grupos que tentam influenciar o normatizador, deu origem à Teoria Econômica da Regulação.

2.1.3 Teoria dos grupos de interesse

A Teoria Econômica da Regulação, também conhecida como a Teoria dos Grupos de Interesse, postula que os reguladores não são tão benevolentes quanto sugere a teoria do interesse público, nem existem para servir aos regulados, como assumido na teoria da captura. Ao invés disso, sugere que os resultados regulatórios são fruto de um conjunto de ideologias políticas e dos efeitos de *lobbying* de grupos de interesses sobre os reguladores. Sendo que, neste caso, o *lobbying* não é uma forma explícita de suborno, mas sim um mecanismo pelo qual os reguladores são informados sobre questões políticas (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010).

Neste sentido, em 1965, Mancur Olson desenvolveu a obra “A Lógica da Ação Coletiva”, relacionando o comportamento de indivíduos racionais que formam um grupo e que possuem interesses na obtenção de um benefício coletivo. A Teoria da Ação Coletiva explica a formação e a permanência de grupos de pressão, com interesses em comum. A partir disso, Olson (1965) define três categorias: (1) o recebimento de incentivos na participação do grupo, acreditando-se que os grupos menores podem obter uma determinada quantidade de

benefício coletivo através da ação voluntária e racional de um ou mais de seus membros, e com isso, se diferenciam dos grupos maiores; (2) os custos de organização e monitoramento são menores em pequenos grupos, uma vez que parte do custo do *lobbying* coletivo está relacionado com a organização grupal; e a terceira categoria é que (3) o benefício recebido pelo maior membro do grupo está relacionado com a sua capacidade em obter sucesso de *lobbying* em suas influências políticas (OLSON, 1965).

Esta teoria defendida por Olson foi primordial para o estudo de Stigler (1971), que traz a ideia do regulador ser capturado por interesses de grupos privados. Sua proposta central para a teoria econômica da regulação seria: a) explicar quem são os indivíduos que recebem os benefícios ou que arcam com o ônus da regulação; b) demonstrar a forma que a regulação tomará; c) e explanar os efeitos da regulação sobre a alocação dos recursos. Seu modelo está atrelado substancialmente a teoria da captura, defendendo que a regulação é capturada pela indústria e opera fundamentalmente em função dela (CARMO, 2014; MORAIS DOS SANTOS, 2012; STIGLER, 1971).

No entanto, o modelo defendido por Stigler não consegue explicar o motivo pelo qual em alguns casos uma determinada indústria era regulada e a outra não. Por isso, Peltzman (1976) apresenta um modelo mais equilibrado entre a oferta e a demanda da regulação, demonstrando os fatores que podem motivar os reguladores a produzir regulações capazes de beneficiar os consumidores, mesmo que os produtores fizessem um *lobbying* mais efetivo (FIANI, 1998; PELTZMAN, 1976).

Peltzman (1976) realiza uma análise mais sofisticada das ações dos grupos de interesses, não apenas limitando às indústrias, mas aos grupos como um todo. Seus resultados afirmam que a regulação não será dominada apenas pela indústria, como proposto por Stigler. A principal contribuição do modelo de Peltzman foi identificar que os mercados com a maior probabilidade de serem regulados serão os responsáveis por determinar o preço pelo bem ou serviço, o que atende ao mercado competitivo e implica em incentivos para as indústrias - pois os preços estariam próximos de um mercado monopolista, o que incentivaria os consumidores a buscarem regulação a fim para reduzi-los (CARMO, 2014; FIANI, 1998; PELTZMAN, 1976).

Posteriormente surge o modelo de Becker (1983), com o argumento de que o regulador apenas responde ao volume de pressão exercido pelos diferentes grupos de interesse, dos quais depende inversamente do número de membros e diretamente dos recursos utilizados. O autor assume que a regulação e outros instrumentos econômicos são resultado da competição entre grupos e que será utilizada para aumentar o bem-estar do grupo mais influente,

defendendo que essa influência política não é simplesmente fixada por processos políticos, mas pode ser expandida a gastos de tempo e dinheiro em campanhas de contribuições, publicidade política e outras formas capazes de exercer pressão (BECKER, 1983).

Para Becker (1983) os pressupostos das influências políticas perante o normatizador são: os impostos, os subsídios, os regulamentos e outros instrumentos políticos utilizados pelos grupos de pressão mais influentes. Logo, o autor confirma que os grupos competem no contexto das regras que traduzem os gastos desembolsados em influências e pressões políticas (BECKER, 1983).

Em geral, os três modelos propostos (Stigler, Peltzman e Becker) deslocaram o eixo do debate sobre a regulação econômica para um ponto distante das “falhas de mercado” propostas inicialmente por Pigou (FIANI, 1998). Assim, por mais que um modelo surja como forma de aprimorar ou desconstruir o modelo anterior, é possível concluir que o processo regulatório é passivo de influência entre os grupos de interesses.

Em vista disso, por meio da teoria dos vetores, Cardoso *et al.* (2009) explica a regulação representando-a como um pêndulo e as pressões exercidas pelos grupos correspondentes como vetores de força. Caso as forças exercidas sejam na mesma intensidade e em sentidos opostos, o pêndulo permanece inalterado em sua posição (a regulação é mantida no *status quo*), mas o grupo que exercer pressão relativamente maior aos demais, é provável que obtenha a regulação conforme suas preferências (CARDOSO *et al.*, 2009).

No âmbito regulatório contábil, já existem diversas pesquisas nas quais buscaram comprovar que, quanto maior a pressão exercida sobre o regulador, maior a probabilidade de sucesso das suas preferências serem atendidas. Esse e outros aspectos serão melhores delineados a seguir.

2.1 REGULAÇÃO CONTÁBIL

O início da regulação contábil está atrelado, principalmente, ao período após a Grande Depressão Econômica dos Estados Unidos, em 1929, e as teorias econômicas que surgiram (expostas na seção anterior) buscaram explicar as razões pelas quais deveria existir intervenção do Estado no mercado, e predizer qual o comportamento do regulador perante os incentivos advindos dos grupos de interesse (FIANI, 1998).

Alguns defensores da regulação argumentam que esta serve como solução para corrigir as falhas de mercado – monopólio natural, externalidades e, principalmente a assimetria de informação - associadas à produção privada de informações contábeis (a saber: Foster, 1979; Hail; Wysocki, 2009; Kothari; Ramanna; Skinner, 2010). Por outro lado, existem teóricos que

defendem a perspectiva do *free market* (mercado livre), pois com a ausência da regulação existirão incentivos privados para fornecer informações contábeis (TAVARES, 2016).

Por exemplo, Leftwich (1980) apresenta que as falhas de mercado ocorrem quando a quantidade ou a qualidade de um bem produzido no mercado desregulado difere do que seja considerado “ótimo social”. O autor debate sobre algumas falhas implícitas no mercado privado das informações contábeis (o monopólio das informações, investidores ingênuos, números enganosos, falta de objetividade) e menciona que, se os normatizadores desejam maximizar o bem-estar social, devem escolher o conjunto de arranjos institucionalizados que formulem uma produção mais valorizada, tendo em conta os custos de produção e distribuição. Assim, a pesquisa contábil deve auxiliar na identificação e análise dos atributos de informação que possam ser produzidos por regimes particulares viáveis, como os mercados privados, mercados regulamentados e agências governamentais (LEFTWICH, 1980).

Por sua vez, a pesquisa de Rennie *et al.* (2003) teve por objetivo analisar a alteração da Lei das Sociedades Anônimas do Canadá, em 1994, demonstrando que a desregulação da auditoria das demonstrações contábeis ocorreu como resultado da pressão de grandes corporações privadas e da profissão legal, como forma de dispensar a exigência de arquivamento de demonstrações financeiras auditadas. Essa mudança resultou em um nivelamento no campo de atuação dos auditores ao alinhar a legislação federal com os estatutos americanos (RENNIE *et al.*, 2003).

Outro estudo sobre a anti-regulação, foi identificado por Allee e Yohn (2009), no qual são fornecidas evidências empíricas sobre os fatores associados à produção e utilização de demonstrações financeiras das empresas de pequeno porte, em ambientes não regulados. Os autores expuseram que essas empresas possuem incentivos para produzir informações contábeis, mesmo na ausência de regulação, pois quando detém demonstrações financeiras regulares e auditadas, os proprietários dispõem de maior benefício no acesso ao crédito e um menor custo de capital, tendo em vista que os maiores incentivos em produzir informações não advém das pressões do mercado (ALLEE; YOHN, 2009).

Assim sendo, no que tange a divulgação das informações contábeis oriundas da regulação, Watts (1977) divulgou um esboço para uma teoria das demonstrações financeiras e forneceu exemplos de possíveis hipóteses, a partir da teoria dos preços, assumindo que os indivíduos maximizam suas próprias utilidades esperadas. O autor afirma que as demonstrações são úteis para reduzir os custos de agência nas situações em que não há regulação. Assim, quanto maior o nível de participação dos acionistas externos à entidade, maior será o nível de *disclosure* das demonstrações financeiras. O autor também defende que

as crises econômicas estimulam a regulação na presença de falhas de mercado, pois em ambientes recessivos haverá estímulo para uma maior divulgação (WATTS, 1977).

Em seguida, Watts e Zimmerman (1978) desenvolveram uma abordagem positiva, com o objetivo de explicar o porquê dos gerentes das grandes corporações gastarem recursos tentando influenciar o processo normativo contábil. Os resultados exteriorizam que os custos políticos são uma variável importante na decisão das grandes firmas em realizar *lobbying* perante o regulador e, enquanto as normas tiverem potenciais efeitos sobre os fluxos de caixa futuros das empresas, a fixação dos padrões pelos normatizadores serão determinadas por *lobbying* corporativo (TAVARES, 2016; WATTS; ZIMMERMAN, 1979).

Neste sentido, Watts e Zimmerman (1979) criticaram a maioria dos estudos da época, afirmando que estavam mais preocupados em como o conteúdo das demonstrações financeiras deveriam ser expostos e, por isso, argumentam sobre a demanda por uma Teoria Contábil, sendo preconizada por um bem econômico. Os autores afirmam que a Teoria Contábil se tornou cada vez mais normativa, por ter utilidade na transmissão de informações e – portanto – uma função pedagógica. Ela fornece desculpas que satisfaçam a demanda criada pelo processo político, e, em razão disto, as instituições econômicas, as políticas existentes e os incentivos (advindos de eleitores, políticos, gestores, investidores, *etc.* para se envolver no processo normativo contábil), promovem o surgimento de uma teoria contábil baseada em interesses próprios (WATTS; ZIMMERMAN, 1979).

Muitas vezes, a ausência de uma teoria robusta para a contabilidade é atribuída à fraqueza metodológica entre as pesquisas, ou ainda, sobre as alegações de que as prescrições oferecidas são baseadas em objetivos implícitos ou explícitos que frequentemente diferem entre os autores. Mas Watts e Zimmerman (1979) discordam dos objetivos das demonstrações financeiras, como também discordam dos métodos utilizados para as prescrições dos objetivos (RIAHU-BELKAOUI, 2004)

Riahu-Belkaoui (2004) certifica que a formulação dos objetivos da contabilidade depende da resolução dos conflitos de interesses existentes no mercado de informação. Mais especificamente, as demonstrações financeiras são resultado das interações entre três grupos: empresas (preparadores de informações contábeis), usuários e profissionais contábeis. As empresas compreendem o principal partido envolvido no processo contábil, por produzirem resultados financeiros; os usuários representam os indivíduos que influenciam as produções das informações, mediante seus interesses e necessidades; por fim, os contadores, responsáveis principalmente por auditar e verificar se as demonstrações estão em conformidade com os princípios (RIAHU-BELKAOUI, 2004).

Diante dos fatos, como pode-se projetar uma contabilidade sensata sem levar em conta os incentivos dos agentes? Segundo Glover (2014) quando o regulador leva em consideração as questões de incentivo, o faz implicitamente, incorporando o conservadorismo em padrões específicos e/ou respondendo a abusos específicos por parte dos preparadores e seus engenheiros financeiros na elaboração de transações, para contornar os padrões existentes (GLOVER, 2014). Nesse contexto, Kothari, Ramanna e Skinner (2010) admitem que as normas contábeis são o resultado de um conjunto de ideologias e dos efeitos proporcionados pela pressão exercida por alguns grupos de interesses (*lobbying*) junto ao regulador.

2.2.1 *Lobbying* na regulação contábil

Enquanto Sutton (1984) afirma que o *lobbying* são as ações das partes interessadas que influenciam o corpo normativo, Lodi (1986) o definiu como uma atuação persuasiva, executada de forma pública ou privada, com o propósito de influenciar o responsável das decisões e, desse modo, é caracterizado como um poderoso condutor de interesses e ideologias, moralmente neutro, podendo servir para o bem ou mal.

Apesar disso, fazer *lobbying* não é corrupção, pois é uma representação política de interesses, realizada em benefício de clientes identificáveis por intermédio de esquemas que excluem troca desonesta de favores (GRAZIANO, 1996). A ideologia advinda da Teoria Econômica da Regulação prediz que o *lobbying* não é uma forma explícita de suborno, mas sim um mecanismo através do qual os reguladores estão informados sobre questões de política. Em outras palavras, grupos de interesses influenciam reguladores, a fim de transmitir o seu conhecimento específico sobre as questões que estão sendo reguladas (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010). Para Jorissen *et al.* (2012) o *lobbying* representa a magnitude do interesse despertado entre os usuários da contabilidade, em relação a algum assunto normativo proposto, que pode ocasionar potenciais problemas e custos.

Geralmente o *lobbying* está associado com as posições dos respondentes, quer seja concordando ou discordando da regra proposta pelo normatizador. Isto é: nos casos em que o lobista discorda de uma proposta ou quando o IASB muda uma regra na versão final da norma, a transferência de informação entre o lobista e o normatizador é caracterizada como *lobbying* (DOBLER; KNOSPE, 2016). Para Tavares (2016) o *lobbying* pode surgir em decorrência de uma divergência conceitual entre o lobista e o normatizador, como também pode apresentar um lado bastante positivo, no momento em que o lobista busca transferir conhecimentos mais especializados, aderentes a sua realidade cultural e local, apresentando aos normatizadores suas dificuldades em implementar as diretrizes propostas.

Salienta-se que o *lobbying* no Brasil é usualmente visto de forma pejorativa, associado à imagem de corrupção, decorrente de um clima de mal entendido, falta de legitimidade e ausência de respaldo em relação a essa atividade (LODI, 1986). Todavia, para esta pesquisa, o *lobbying* é tratado como uma atitude legítima e representativa de determinados interesses, corroborando com Carmo (2014), Tavares (2016) e Kothari, Ramanna e Skinner (2010) que defendem não ser ele – o *lobbying* - uma atitude ilegal ou imoral, pois é considerado um meio pelo qual o regulador se mantém informado sobre as práticas adotadas entre as empresas.

Isto posto, no aspecto normativo contábil, os métodos de influência variam amplamente: vão desde cartas submetidas aos criadores de regras, até pressões exercidas sobre os representantes eleitos ou agências governamentais (SUTTON, 1984). Assim sendo, Orens *et al.* (2011) apresentaram um conjunto de estratégias e métodos de *lobbying* (vide Quadro 1), no qual são demonstradas possibilidades de influência durante o processo de emissão das normas elaboradas pelo IASB.

Quadro 1 - Métodos de *lobbying* no processo de emissão das normas pelo IASB

Métodos	Métodos formais de <i>lobbying</i>	Métodos informais de <i>lobbying</i>
Métodos direto de <i>lobbying</i>	- Submissão de cartas comentários em resposta às audiências públicas para emissão de normas; - Participação dos grupos em projetos como consultores; - Participação das discussões em mesas redondas públicas.	-Participação em reuniões privadas ou teleconferência com membros do <i>Board</i> .
Métodos indiretos de <i>lobbying</i>	- Submissão de comentários aos membros do IFRS <i>Advisory Council</i> ; - Submissão de comentários ao <i>European Financial Reporting Advisory Group</i> (EFRAG).	-Intermediação via auditor externo; -Intermediação via entidades de classe.

Fonte: Adaptado de Orens *et al.* (2011).

Dentre os métodos diretos, a abordagem informal de *lobbying*, por meio do encontro privado ou de teleconferências com representantes do regulador, é considerado por Sutton (1984) como o mais eficiente, pois a probabilidade em influenciar a opinião dos reguladores é maior, quando comparado aos demais métodos. Quanto aos procedimentos indiretos, Sutton (1984) e Lindahl (1987) afirmam que submeter cartas comentários aos reguladores nacionais e/ou autoridades públicas pode ser considerada a maneira mais eficiente de obter sucesso de *lobbying*.

Apesar disso, em termos gerais, nenhum método pode ser considerado melhor que o outro, pois devem ser julgados caso a caso, lobista por lobista (CARMO, 2014). Além disto, independente da abordagem escolhida para tentar influenciar os normatizadores, estudos anteriores já confirmaram que a decisão em fazer ou não fazer *lobbying* está relacionada com os potenciais benefícios percebidos pelas partes interessadas (GEORGIU, 2004; ORENS *et al.*, 2011; SUTTON, 1984).

Deste modo, é natural que os interessados e afetados pelas normas se mobilizem para

tentar influenciar os normatizadores, com o propósito de obter benefícios ou evitar custos, tornando o processo muito mais político do que técnico (CARMO, 2014). Em contrapartida, os normatizadores detêm o processo de emissão e revisão das normas contábeis, envolvendo a participação de diversos agentes, visando obter transparência e legitimar suas posições (TAVARES, 2016).

2.2.2 Fatores que influenciam o sucesso de *lobbying*

O sucesso de *lobbying* é compreendido como a habilidade dos indivíduos em alcançar influência, de modo a convergir os interesses do normatizador com seus próprios interesses (TAVARES, 2016). Partindo desse pressuposto, há um grande número de fatores macro (a saber: negociações internacionais, a liberdade dos mercados e a existência da guerra), como também em nível sistemático, dos grupos de interesse (problemas de ação coletiva, viés de mobilização, disputas internas dentro de organizações sociais e a capacidade de definir a agenda política) que desempenham um papel fundamental no poder dos atores sociais na influência dos normatizadores (DÜR; DE BIÈVRE, 2007; MAHONEY, 2007).

Mahoney (2007) atesta que na comparação dos objetivos de influência entre os grupos de interesses e os resultados finais emitidos pelo regulador, torna-se possível avaliar o sucesso de *lobbying*. Entretanto, no âmbito das ciências políticas, deve-se considerar o sucesso, a partir da avaliação entre o que os grupos buscaram perante o regulador e o que eles obtiveram de fato, pois é possível que vários atores sociais possam ganhar ou perder, o que abre espaço para diferentes graus de sucesso (MAHONEY, 2007).

Além dessa comparação entre a opinião do regulador e do respondente, o nível entre as questões também é considerado um componente crítico para entender quando há sucesso de *lobbying* (KLÜVER, 2011; MAHONEY, 2007). Nos casos em que os indivíduos estão de acordo com as questões mais complexas, a propensão em obter sucesso em seus objetivos de *lobbying* é menor, visto que, quanto maior o escopo da questão, isto é, quanto maiores as implicações políticas, maiores deverão ser os interessados em influenciar o responsável das decisões. Por isso, não seria aconselhável que os formuladores de política seguissem o escopo considerando um único interesse em especial (BROWNE, 1990; MAHONEY, 2007).

Esse fato se relaciona com outro assunto significativo: a presença de forças contrárias. Questões altamente conflituosas, com campos opostos lutando para influenciar o regulador, apresentam um ambiente de *lobbying* muito diferente das questões em que os indivíduos estão apenas promovendo sua visão de formulação das políticas sem oposição. Os grupos menores são menos propensos a ter êxito em seus objetivos se estiverem envolvidos em uma questão

altamente conflituosa, pois se um tópico é de interesse para uma grande proporção de público, os formuladores de políticas tendem a acolher o posicionamento da maioria dos indivíduos (BAUMGARTNER *et al.*, 2009; MAHONEY, 2007; SALISBURY *et al.*, 1987).

Em matéria de questões conflituosas, Mahoney (2007) em sua pesquisa com advogados nos Estados Unidos e na União Europeia, possui resultados inconclusivos quanto ao sucesso de *lobbying*. Em suas análises, algumas questões com altos conflitos incidiram grande sucesso dos lobistas discordantes, no entanto, em outra proposta política, também com um alcance massivo, em que a maioria dos respondentes concordaram com a questão, o sucesso também foi obtido. Desta forma, não é possível confirmar que o sucesso de *lobbying* é mais provável nas questões em que a maioria dos respondentes discordaram (MAHONEY, 2007). Também não foi possível comprovar uma relação clara entre os recursos de financiamento aos reguladores com o sucesso de *lobbying* (BAUMGARTNER *et al.*, 2009; MAHONEY, 2007).

Entretanto, a análise empírica de Klüver (2011) confirmou que o contexto da questão, de fato, representa significância na variação do sucesso de *lobbying* no ambiente político da Comissão da União Europeia (KLÜVER, 2011). Outros fatores também são apontados como responsáveis por moldar em grande parte a capacidade dos grupos de interesse em ter sucesso ao mudar os resultados políticos para seus pontos ideais, a saber: o tamanho relativo das coalizões de *lobbying*, a relevância e a complexidade entre as questões (BAUMGARTNER *et al.*, 2009; DÜR, 2008; DÜR; DE BIÈVRE, 2007; KLÜVER, 2011).

Ainda assim, boa parte dos estudos têm se concentrado nas características de grupos de interesse individuais (por exemplo: Carmo; Mussoi; Carvalho, 2014; Hansen, 2011; Kenny; Larson, 1993; Larson, 2007; Morais Dos Santos; Dos Santos, 2014; Tavares *et al.*, 2013). Nesse aspecto, com o objetivo principal de verificar a possível associação de características específicas dos respondentes e a sua influência na opinião do IASB, o estudo de Carmo, Mussoi e Carvalho (2014) buscou caracterizar o possível impacto do *lobbying* no *Discussion Paper sobre Leasing* e os seus resultados refletem que apenas as opiniões de profissionais contábeis, normatizadores nacionais e acadêmicos exerceram influência nas decisões tomadas pelo IASB na norma em questão.

Anteriormente, o estudo de Carmo *et al.*(2012) já havia evidenciado que o sucesso no processo de pressão (*lobbying*) exercido pelos grupos de interesse na IFRS 11 não está associado ao tipo de *stakeholder* que ele representa, mas sim, com o tipo de sistema jurídico predominante no país do respondente e, conseqüentemente, com o modelo contábil adotado no local. Por sua vez, Hansen (2011) averiguou sobre como o IASB emite normas de contabilidade na presença de lobistas com diferentes preferências. Seus resultados relatam que

o sucesso do *lobbying* está positivamente relacionado com a capacidade do lobista em fornecer informações ao *Board*, mas que este sucesso depende da sua credibilidade.

Apesar desses fatos, Klüver (2011) reitera que entender o que faz um grupo de interesse ser vencedor ou perdedor não consiste apenas em analisar as características do grupo, mas sim em reconhecer o agrupamento por questões específicas de grupos de interesse em uma coalizão de *lobbying*. Mais especificamente, têm-se que levar em consideração os esforços agregados entre os grupos de interesses que estão lutando pela mesmo objetivo político em qualquer questão política (KLÜVER, 2011).

Afinal, muitos são os estudos que buscam analisar os fatores determinantes para o sucesso, porém poucas são as evidências empíricas (KLÜVER, 2010, 2011). A seguir serão explorados alguns estudos anteriores sobre *lobbying* na regulação contábil, abordados sob o prisma individual e coletivo, com ênfase no viés da coalizão entre os grupos de interesses, tema principal desta pesquisa.

2.2.3 Estado da arte sobre *lobbying* na regulação contábil

De acordo com Durocher, Fortin e Côté (2007) os estudos sobre *lobbying* na regulação contábil podem ser segregados em três categorias: *Positive Accounting Theory Group* (PATG); *Economic Theory of Democracy Group* (ETDG) e *Coalition and Influence Group* (CIG). Em geral, as duas primeiras categorias abrangem os incentivos e as características dos lobistas, enquanto a CIG trata da efetividade do *lobbying* (CARMO, 2014).

2.2.3.1 *Positive Accounting Theory Group* (PATG)

A PATG analisa as motivações econômicas dos preparadores perante as normas de contabilidade propostas, e como tais motivações afetam a vontade destes indivíduos em fazer *lobbying* a favor ou contra (DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007). As primeiras investigações surgiram com a abordagem positiva de Watts e Zimmerman (1978), cujo objetivo era explicar o porquê das empresas gastarem recursos tentando influenciar a determinação de padrões contábeis. Os resultados sugerem que os recursos serão desembolsados, principalmente, por grandes empresas, caso o benefício em conseguir alterar os padrões superem o custo do desembolso efetivado por elas.

Em seguida, Dhaliwal (1982) adicionou a variável “estrutura de capital” no modelo proposto por Watts e Zimmerman (1978) como forma de averiguar o comportamento de *lobbying* entre os gestores. O autor testou a hipótese de que as empresas altamente alavancadas seriam contrárias às mudanças contábeis que reduzissem os lucros ou o patrimônio líquido relatado, ou ainda, às mudanças que aumentassem a volatilidade dos

ganhos reportados. Os resultados da investigação são consistentes com a hipótese testada e sustentam os argumentos de Watts e Zimmerman, afirmando que as grandes empresas se opõem a mudança contábil responsável pelo aumento nos ganhos relatados.

Do mesmo modo, no estudo sobre a *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) 87, Saemann (1997) confirma que as grandes empresas tendem a ser mais ativas na prática lobista, pois foram mais propensas a se opor e a comentar as questões de mensuração que ocasionaram o aumento no nível da receita relatada e da volatilidade. Por sua vez, a pesquisa de Hill, Shelton e Stevens (2002) retrata sobre o interesse dos gerentes, o qual afeta o comportamento de *lobbying* entre os preparadores, bem como influencia o formato das divulgações contábeis.

No campo do estudo sobre as motivações dos indivíduos em realizar pressões a favor ou contra o normatizador, Kelly (1982) examinou a relação entre as atividades de *lobbying* corporativo e a mudança do FASB na *Financial Accounting Standards* (FAS) nº 8, demonstrando que houve maiores oposições à FAS quando os gestores obtinham grandes proporções de remuneração como compensação de incentivo; maior possibilidade de alavacagem; o maior tamanho dos ativos; e as menores porcentagens de propriedade das ações. Já os resultados de Deakin (1989), quanto às contribuições de 118 empresas no documento de discussão da *Securities and Exchange Commission* (SEC), sugerem que os efeitos do contrato e do fluxo de caixa foram preditores para o *lobbying* por parte dos gerentes, na contabilização de atividades de produção de petróleo e gás. Por fim, a pesquisa de Dechow, Hutton e Sloan (1996) admite que o envio de cartas pelos altos executivos em oposição a *Exposure Draft* das despesas com opções de ações, propostas pelo FASB nos Estados Unidos, em 1993, ocorreu, principalmente, por motivos de preocupações com as possíveis consequências econômicas.

Em síntese, os estudos sobre a PATG tratam da posição dos gestores quanto à proposição de normas, e investigam os motivos que os influenciam a participar do processo de definição de padrões. O tamanho da empresa, a alavancagem financeira, a porcentagem de propriedade da administração e os efeitos das demonstrações financeiras são ilustrações de preditores significativos de participação ou posição de um gerente no *lobbying* a favor ou contra uma norma proposta (DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007).

2.2.3.2 *Economic Theory of Democracy Group* (ETDG)

No âmbito das ciências políticas, a ETDG aborda sobre a decisão dos indivíduos em participar do processo normativo. As pesquisas sugerem que a participação dos usuários

também podem ser afetadas pelos benefícios e custos de sua participação; pela capacidade percebida em influenciar o resultado; pela percepção do usuário sobre homogeneidade e consenso do seu grupo; e também sobre como os custos poderiam ser partilhados (DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007).

O estudo seminal da ETDG foi o de Downs (1957), que estabeleceu um modelo com condições precisas sob as quais a teoria econômica poderia ser aplicada à tomada de decisões políticas não mercadológicas. Além disso, o autor também sugeriu áreas de pesquisa empírica que poderiam ser testadas para confirmar a validade de suas conclusões e grande parte foi integrada à Escola de Escolha Pública. A teoria de Downs absteve-se de fazer declarações normativas sobre as escolhas de políticas públicas e, em vez disso, focou no que é racional para o governo, dado os incentivos relevantes.

O modelo *downsiano* fornece uma estrutura significativa para a discussão de aspectos importantes do *lobbying*, principalmente os relacionados às características dos grupos de interesse; ao momento efetivo da sua pressão; e aos métodos suscetíveis de serem empregados. Baseado nesses fatores, Sutton (1984) desenvolveu um modelo teórico de custo/benefício, com o objetivo de explicar quando um interessado (ou grupo de interesses) participaria do processo de *lobbying* junto à regulação contábil, argumentando que um indivíduo participará se os benefícios percebidos de fazê-lo, incluindo a probabilidade de influenciar o resultado, excederem os custos. Com isso, a participação será concentrada entre aqueles que carregam de forma mais intensa as consequências econômicas. Tendo em vista a onerosidade desta participação, apenas aqueles que esperam auferir benefícios superiores aos custos o farão. Logo, é mais provável que os preparadores, em oposição aos usuários, participem porque são mais ricos, menos diversificados e seus interesses econômicos são mais homogêneos (SUTTON, 1984).

A conclusão do modelo de Sutton (1984) sugere que a etapa inicial é a mais provável de obter influência perante o normatizador. Porém Georgiou (2004) testou empiricamente as hipóteses desenvolvidas por Sutton no processo de regulação contábil do *Accounting Standard Board* (ASB), no período de 1991 a 1996, utilizando entrevistas e questionários, e obteve como resultado, o oposto do que Sutton (1984) defendia, pois as empresas não concentraram suas atividades de *lobbying* na etapa inicial de normatização, e sim, nas fases intermediárias de publicação de consulta (DP e ED). Nessa mesma perspectiva, Tavares (2016) também diverge de Sutton, investigando sobre a efetividade da etapa mais provável em exercer influência sobre o IASB e o FASB. A autora obteve como resultado que a variável “tempo” influencia no sucesso de *lobbying*, e que o momento intermediário e o momento final

das consultas públicas são os mais propícios para influenciar os normatizadores contábeis.

Regressando aos anos 80, a literatura também foi enriquecida com estudo de Lindahl (1987), baseado na Lógica da Ação Coletiva proposta por Olson (1965), que sugeriu que um indivíduo não contribuirá com a ação para obter um bem público, mesmo se todos estivessem em melhor situação, caso a ação fosse empreendida. Lindahl defende que o indivíduo é livre e que não participará de ações coletivas, a menos que sejam introduzidos incentivos seletivos. Além disso, o consenso entre os participantes também é necessário para incentivar a ação coletiva, sendo mais possível em grupos menores, porque os custos de organização são menores. Por meio desses argumentos, poderia ser explicado o porquê das grandes empresas de contabilidade se envolverem em ação coletiva e o porquê esperamos que a participação corporativa seja mais ativa em projetos de normas contábeis nas quais afetam setores específicos.

Conquanto, apesar dos modelos bem estruturados, nenhuma das pesquisas anteriores entrou em contato diretamente com os indivíduos para identificar as suas efetivas razões em participar do processo normativo (DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007). Por isso, os pesquisadores identificaram esta lacuna na literatura e iniciaram os estudos. Schalow (1995), por exemplo, pesquisou participantes e não-participantes para descobrir suas motivações. Os entrevistados alegam que: participariam se esperassem que a norma proposta tivesse efeito sobre eles; ou que participariam somente se um efeito adverso fosse esperado. Do mesmo modo, Tandy e Wilburn (1996) investigaram a participação da comunidade acadêmica no SFAS nº 1-117 e os resultados exprimem que os participantes enviaram cartas comentários principalmente quando estavam preocupados com o tópico ou quando haviam conduzido pesquisas relacionadas ao tema, havendo a possibilidade de contribuir para as deliberações do FASB. Por outro lado, participantes e não-participantes, concordam que a participação é dissuadida pela baixa expectativa de afetar as decisões do FASB; pela falta de tempo ou recursos; e por recompensas inadequadas para esta atividade em suas universidades e a natureza técnica das questões.

Em essência, devido à similaridade de objetivos entre os grupos de estudo sobre a PATG e ETDG, visto que possuem como foco a investigação sobre os incentivos e as características que influenciam as partes interessadas na atividade de *lobbying* perante o normatizador, estas duas linhas de pesquisa podem ser interligadas (CARMO, 2014; JORISSEN *et al.*, 2012). Todavia, se analisarmos apenas as características do interesse individual, ignora-se o fato de que o *lobbying* é um processo coletivo e complexo, no qual o grupo de interesse está tentando mudar o resultado da política para o seu ponto ideal (HULA.,

2000).

Assim sendo, por existir a formação de grupos com o propósito de deslocar a opinião do normatizador para os seus pontos ideais (coalizão), se faz necessário um maior aprofundamento sobre a constituição e a influência deles perante os *Boards*, uma vez que a mudança na opinião do normatizador impactará a constituição e edição das normas contábeis de modo geral.

2.2.3.3 *Coalition and Influence Group (CIG)*

A CIG estuda potenciais coalizões entre grupos de interesses e analisa a influência desses grupos nas decisões do normatizador (DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007). O termo “coalizão” pode ser definido como a ação em conjunto de duas ou mais pessoas visando alterar o resultado relativo a outras pessoas (THIBAUT; KELLEY, 1959). Nessa mesma linha, Baumgartner *et al.* (2009) admitem que as coalizões de *lobbying* são um conjunto de atores compartilhando da mesma meta política e que não apenas as características de interesses individuais, mas também as coalizões dos grupos, devem ser levadas em consideração para entender o *lobbying* nos Estados Unidos, em razão de ser uma das táticas mais comuns na tentativa de influenciar o processo político.

As coalizões podem ser informais (apenas com a comunicação verbal ou até mesmo sem comunicação entre os participantes) como também podem ser institucionalizadas (com a utilização de estatutos e pessoal remunerado). Além disso, as coalizões variam quanto às suas especialidades táticas, sendo grandes ou pequenas, hierárquicas ou igualitárias, concentradas em uma questão ou em várias, podendo ter uma associação que seja homogênea ou heterogênea e podem ocorrer sob diferentes formas, sendo altamente flexível, pois os grupos de interesses podem se unir para uma variedade de finalidades, como por exemplo: ajudar a anunciar suas posições; fazer *lobbying* sobre um importante projeto de lei em exposição; ou até mesmo promover seus próprios interesses (HEANEY; LORENZ, 2013).

Se um lobista está sozinho ou se há centenas de grupos com ele, isso deve afetar o sucesso dos seus objetivos de *lobbying*. Entretanto, vale ressaltar que os lobistas não precisam ser aliados em uma coalizão oficial *ad hoc*, pois eles podem nem sequer ter se comunicado, mas se todos de um mesmo grupo estão empurrando o regulador na mesma direção, o indivíduo, participante do grupo majoritário, faz a diferença para que seja atingido os objetivos do grupo no resultado final (MAHONEY, 2007).

Normalmente os grupos de interesses trabalham juntos em uma coalizão como um mecanismo para reunir recursos e para demonstrar aos decisores políticos que resolveram as

suas diferenças internas, tendo alcançado um consenso sobre a questão exposta. Contudo, os grupos podem optar em não participar das coalizões quando consideram que os custos da sua participação (isto é: a necessidades dos parceiros, redução da autonomia e os riscos com possíveis erros) superam os potenciais benefícios da sua colaboração (HEANEY; LORENZ, 2013; HOJNACKI, 1997; HULA., 2000).

Desde a década de 1970, reunir-se em coalizões foi tornando-se mais vantajoso, pois o crescimento das comunidades entre os grupos de interesses forçou as organizações a competirem para colocar as suas preocupações na agenda do regulador e isso estimulou a interação entre os grupos que antes podiam existir independentemente (BAUMGARTNER *et al.*, 2009; HOJNACKI, 1997). Este fato resultou na origem do campo de pesquisa sobre a CIG, a qual, a partir do relatório de *Metcalf* em 1976, estudou as potenciais coalizões entre os grupos de interesses, investigando como as várias preferências dos interessados se relacionavam no processo contábil e como eram incorporadas na elaboração de normas, mediante influência ao normatizador (DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007).

Afirmava-se que o FASB era dominado pelos maiores escritórios de contabilidade do país e pelo *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA), que por sua vez, era dominado por grandes clientes corporativos. Todavia, os resultados das pesquisas sobre a efetividade da formação de coalizão em grupos de interesse perante o FASB são inconclusivos (DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007; HARING, JR., 1979; PURO, 1985). Enquanto Haring, Jr. (1979) e Puro (1985) sugerem que há um consenso entre as preferências das firmas contábeis e que as decisões do FASB são refletidas a partir dessas preferências, o estudo de Hussein e Ketz (1980) não consegue concluir que existe uma coalizão entre as empresas. Além disso, Mckee; Williams; Frazier (1991) e Puro (1985) concluem que existe coalizão entre empresas de contabilidade e seus clientes corporativos, enquanto que Haring, Jr. (1979) não confirma essa associação (DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007).

Tais pesquisadores, utilizaram a abordagem pluralista em suas pesquisas, predizendo que o conceito de poder político é dado a partir do efeito do *lobbying* sobre o tomador de decisão (CARMO, 2014). Entre esses estudos, o método comumente utilizado para capturar as coalizões nos grupos de interesse é a análise da associação dos respondentes com as questões expostas pelos normatizadores, dentre as quais se averigua as características individuais do lobista e o seu impacto no sucesso de *lobbying* (bem como se encontra em: Haring, Jr., 1979; Hussein; Ketz, 1980; Puro, 1985).

Entretanto, os resultados da pesquisa de Klüver (2010, 2011) ratificam que, ao analisar as características individuais dos respondentes, desconsidera-se o fato de que o regulador é

confrontado com uma pluralidade de grupos que estão, simultaneamente, tentando convergir a decisão final do *Board* com as preferências dos agrupados. Com isso, a formação de coalizões aumenta as chances de sucesso na influência das formulações das políticas/normas.

Deste modo, Klüver (2009) utilizou três abordagens para analisar o impacto das coalizões nos documentos de discussão enviados a Comissão Europeia: (1) codificação manual, a partir da leitura dos documentos; (2) abordagem quantitativa no *WORDSCORES*; e (3) outra abordagem quantitativa o *Wordfish*. O autor testou a validade da utilização dos *softwares WORDSCORES* e *Wordfish* para analisar a influência dos grupos de interesses nos resultados da legitimidade da democracia da União Europeia. Klüver (2009) realizou a comparação entre os resultados obtidos por cada um dos *softwares* e a codificação manual (mediante leitura), resultante da análise de conteúdo das cartas submetidas ao normatizador.

Como resultado, Klüver (2009) afirma que as estimativas de posição política possuem uma alta correlação entre as três abordagens e, portanto, os três métodos podem ser considerados válidos. Todavia, possuem também vantagens e desvantagens, a saber: o *WORDSCORES* pode ser 100% replicável e permite a análise de grandes quantidades de texto. No entanto, há uma limitação para a análise de grupos de interesses, pois as estimativas de posição política são necessárias como valores de referência e não há grandes conjuntos de dados empíricos disponíveis sobre os respectivos grupos de interesses; quanto ao *Wordfish*, também é 100% replicável e permite análise de grandes quantidades de texto, sem exigir os valores de referência (limitação do *WORDSCORES*). No entanto, existem críticas quanto a validade da análise de conteúdo - por ser computadorizada; por fim, a grande vantagem da codificação manual é o conhecimento aprofundado do conteúdo analisado e a alta validade da medida. No entanto, a confiabilidade é relativamente baixa, em comparação as análises obtidas pelos *softwares* (KLÜVER, 2009).

Além disso, Klüver (2009) afirma que a codificação manual é útil em análises de conteúdo aplicadas a um número reduzido de questões, pois o tempo e os custos podem ser equilibrados. Em vista disso, utiliza-se nesta pesquisa, a codificação manual, como forma de obter um conhecimento aprofundado quanto ao posicionamento dos respondentes na questão analisada, por meio do método da obtenção de preferências, no qual realiza-se a comparação entre as preferências dos respondentes e a preferência do normatizador – método abordado por Dür (2008) e utilizado por Klüver (2011).

Klüver (2011) investiga o porquê de alguns grupos de interesses serem capazes de obter sucesso em pressionar as decisões políticas na Comissão da União Europeia, enquanto outros não. Para tanto, o autor analisa o sucesso das coalizões de *lobbying* em 2.696 grupos e em 56

questões políticas distintas, que diferem quanto à atenção que despertam no público, pois enquanto umas podem ser altamente técnicas (e, portanto, interessante a apenas um grupo específico), outras podem interessar a um grande número de indivíduos. Tal dicotomia dificulta que o regulador atenda a todas as demandas e opiniões adversas. Portanto, o *lobbying* entre os grupos de interesses em um ambiente complexo, o conflito entre as partes interessadas e as características das indagações, afetam consideravelmente a capacidade da obtenção de sucesso (KLÜVER, 2010, 2011).

Klüver (2011) reitera que, se um grande número de grupos influencia o normatizador para o mesmo objetivo político e um número menor de grupos pressionam no sentido contrário, é mais provável que os decisores atendam ao maior número de grupos influenciando no mesmo sentido. Baseado nisso, o estudo de Tavares (2016) analisou o tamanho da coalizão de forma isolada aos respondentes e confirma essa afirmação de Klüver (2011), identificando que na fase DP da IFRS 15 sobre reconhecimento de receita, quando o indivíduo se encontra no mesmo lado do grupo majoritário, ele possui 2,52 vezes mais de chance de obter sucesso junto aos *Boards*. Já na fase ED, quando o respondente se encontra no lado do grupo majoritário (neste caso são os que mais discordam do que concordam com o IASB e o FASB) a razão de chances para o sucesso é 1,65 maior, quando comparado aos que estão no lado oposto. Entretanto, na última etapa (fase RED), a tese identificou que os *Boards* não são influenciados pelo tamanho da coalizão (TAVARES, 2016).

Por sua vez, Heaney e Lorenz (2013) certificam que, embora nem todos os grupos de interesses participem de coalizões, alguns grupos se juntam a várias coalizões para a formação de carteiras de membros e, baseados nisso, testaram a hipótese de que a composição de carteiras de coalizão aumentam a influência dos grupos de interesse em relação a política pública, quando: (1) o número de indivíduos em uma carteira aumenta; (2) o tamanho médio das coalizões na carteira fica maior; e (3) o portfólio de um grupo melhora sua posição dentro de uma rede global de coalizões. Os autores utilizaram 115 grupos de interesses envolvidos no debate sobre a *Medicare Modernization Act* de 2003 e seus resultados suportam as três hipóteses. No entanto, a capacidade dos grupos em aumentar a proatividade com a sua inter-relação na coalizão pode ser atenuada dependendo do *feedback* no processo político (HEANEY; LORENZ, 2013).

Outra investigação foi realizada por Cortese, Irvine e Kaidonis (2010) sobre o processo de definição da IFRS 6, relacionada com as indústrias extrativistas. Os autores utilizaram uma análise crítica do discurso para capturar a formação de coalizões entre os respondentes. Foi realizada a análise de um pequeno corte transversal de cartas submetidas ao IASC. A amostra

era composta por uma empresa de contabilidade multinacional, uma corporação global de mineração e um grupo de indústrias, e revelou as coalizões ocultas entre os respondentes poderosos. Os resultados confirmam que o processo regulatório da IFRS 6 foi capturado por coalizões de grupos em potencial da indústria extrativista, isto é, seus próprios regulados (CORTESE; IRVINE; KAIDONIS, 2010).

Conforme os estudos analisados, é possível identificar pesquisas empíricas que remontam a relação entre as coalizões e o sucesso de *lobbying* auferido (por exemplo, Baumgartner *et al.*, 2009; Cortese; Irvine; Kaidonis, 2010; Heaney; Lorenz, 2013; Klüver, 2009, 2010, 2011; Tavares, 2016). Além disso, Zeitlin (1975) relatou que uma parte dos estudos (anteriores a estes demonstrados) abordou a relação entre a formação da coalizão decorrente dos recursos ou poder possuídos pelos diferentes membros; como também submetiam os participantes a uma rotação em experimentos sucessivos para investigar as formações de coalizões (por exemplo: Haring, Jr., 1979; Hussein; Ketz, 1980; Mckee; Williams; Frazier, 1991; Puro, 1985). Para o autor, esses tipos de análise não foram capazes de desenvolver uma teoria robusta sobre a coalizão, pois, para ele, as pesquisas devem ser capazes de prever quais contribuintes irão unir-se e qual será o benefício recebido por eles, decorrentes da coalizão mais representativa; pontos que ainda não tinham sido discutidos na literatura (ZEITLIN, 1975).

2.2.3.3.1 Teorias sobre a formação de coalizões

A teoria sobre coalizão surgiu a partir da análise sobre a formação de governos em sistemas parlamentares, sendo posteriormente ampliada e adequada para proporcionar um aporte teórico-explicativo sobre os estudos de agrupamentos políticos em nível mundial. No âmbito das ciências políticas, Riker (1962), a partir da obra “*The Theory of Political Coalition*”, fundamenta que as alterações e adequações que ocorreram nesse campo de estudo foram feitas com o aperfeiçoamento de conceitos e metodologias de análise, que tiveram início em 1960 e influenciaram significativamente a maneira de analisar o fenômeno da ação coletiva ao longo do tempo (PIMENTA JÚNIOR, 2012).

Riker (1962) utiliza-se da teoria dos jogos com n-pessoas e fundamenta-se em três principais proposições para as coalizões políticas: (1) o princípio do tamanho, isto é, a tendência de ganhar as coalizões direciona-se aos grupos menores; (2) o princípio estratégico, segundo o qual os participantes se movem para formar uma coalizão vencedora mínima; e (3) o princípio do desequilíbrio, acreditando-se que pode haver a eliminação seletiva de algum participante da coalizão, quando ele não apresenta alinhamento de interesses. A partir dessas

três abordagens, Riker (1962) aplica o modelo em partidos políticos norte-americanos e reconhece que a causa básica para reduzir as grandes coalizões em coalizões vencedoras mínimas (grupos ainda que menores, mas que obtenham sucesso), eram os interesses conflitantes dos participantes que não estavam satisfeitos no grupo ao qual pertencia, isto é, havia a formação de coalizões menores ou a eliminação seletiva de alguns participantes do grupo, quando havia conflitos de interesses (proposição 1 e 2); quanto ao princípio do tamanho (proposição 1), o autor conclui que a aplicação do modelo depende de outra base de cálculo, pois não se pode utilizar puramente a relação racional para assegurar que as coalizões tendem a grupos menores (PIMENTA JÚNIOR, 2012; RIKER, 1962).

Essa teoria desenvolvida por Riker (1962) baseia-se fortemente na Teoria do Recurso Mínimo, abordada inicialmente por Caplow (1956) e que assevera que: (1) um membro mais forte tentará controlar o membro mais fraco do grupo; (2) o controle sobre dois membros é preferível ao controle de apenas um, porém controlar um único membro é melhor do que não controlar nenhum; (3) o poder de uma coalizão é identificada pela soma dos recursos de todos os membros do grupo; e (4) na formação de uma coalizão, o indivíduo tentará obter máxima vantagem ou mínima desvantagem.

No entanto, uma forte contradição ao estudo de Theodore Caplow foi desenvolvida por William Gamson: considerando um ambiente de incerteza, o membro escolherá um parceiro para formar uma coalizão na medida em que seja mais provável a possibilidade deles vencerem juntos, mesmo que a recompensa não supere seus custos. Para Gamson (1961), os participantes de uma determinada coalizão também se agrupam por afinidades político-ideológicas, no qual são definidas de preferências não utilitárias. Por outro lado, caso não haja incertezas, é mais provável que os indivíduos formem uma coalizão com recursos suficientes para vencer, de modo que a sua recompensa seja maior do que o custo desembolsado (GAMSON, 1961).

Em contrapartida, em 1979, o estudo de Barbara Hinckley defende que as pesquisas surgidas no âmbito das ciências políticas a partir de Riker (1962) são suficientemente descritivas e inequívocas, pois as coalizões possuem características tipicamente psicológicas, sendo que o seu foco não deve ser em como os atores deveriam formar as coalizões, mas sim na maneira como eles se juntam e como as condições internas e externas influenciam nos resultados obtidos pelo grupo. Dessa maneira, a autora defende a necessidade da ampliação em pesquisas sobre o tema, e considera uma vertente sociopsicológica na abordagem sobre as coalizões (HINCKLEY, 1979).

Nessa perspectiva, a Teoria do Mínimo Poder, não abrange a descrição de como as

peessoas se comportam, mas sim, é uma teoria normativa que aborda como as pessoas devem se comportar, caso desejem alcançar certos objetivos. Entretanto, apesar dos argumentos a favor desta vertente sociopsicológica serem bastante fortes, a evidência empírica da época não era animadora, pois indicava que a coalizão apenas possuía relação com um limite mínimo de desembolso de recursos (ZEITLIN, 1975).

Em decorrência desta fragilidade, Zeitlin (1975), baseado em Gamson (1961), elenca algumas teorias que abordam experimentos relacionados as variáveis que poderiam relacionar-se com a formação de coalizões, incluindo a vertente sociopsicológica - tais como o sexo e a personalidade dos participantes do grupo. Considerando o sexo, Gamson (1961) discorre que o lado masculino geralmente compete fazendo os melhores “negócios” e com mais vontade de vencer; enquanto que o lado feminino apresenta comportamento diferente, mais ligado à oportunidade de interação social. Do ponto de vista da personalidade, o autor expõe que os indivíduos com comportamentos mais agressivos induzem aos demais participantes a se unirem aos menos envolvidos; do mesmo modo ocorre nos casos em que os recursos são distribuídos uniformemente, pois os participantes com maior motivação para o sucesso estão mais propensos a não se envolverem em coalizões (GAMSON, 1961; ZEITLIN, 1975).

Todavia, os estudos expandiram-se na medida em que as comunidades de grupos de interesses cresceram, tornando-se maiores e mais complexas, formando alianças (coalizões), devido ao fato dos grupos individuais terem se mostrados menos influentes do que no passado (SALISBURY *et al.*, 1987). Com isso, a reputação das coalizões passou a ser significativa. Hojnacki (1997), por exemplo, modelou a decisão dos indivíduos em participar ou não das alianças, a partir de um cálculo de custo-benefício, nos quais os grupos pesam os benefícios na formação da aliança (aumento da eficácia, economia de recursos) contra seus custos (redução da autonomia e perda da identidade distinta). Suas conclusões remontam a ideia de que, quando o interesse de um grupo em um problema é pequeno e quando os aliados sinalizam pouco a contribuir, os custos da adesão a esta aliança superam qualquer benefício que possa advir. Mas, quando os membros já são receptores de sucesso de *lobbying* e/ou quando os membros dos grupos detém interesse expressivo na questão, os benefícios aparentam ser substanciais (HOJNACKI, 1997).

Ainda assim, Hula (2000) opinou que o próximo passo na compreensão do comportamento da coalizão é o desenvolvimento de um modelo que possa prever quais grupos irão trabalhar juntos numa aliança; saber o porquê dos indivíduos se unirem; e como serão estas alianças. O autor afirma que o modelo deveria reconhecer quando os grupos optam

por montar uma aliança, sendo esta formada por parceiros específicos, dentre os quais possuem o mesmo interesse na questão política (HULA., 2000).

Em concordância, Heaney (2004) formula um modelo de alianças no sistema político e suas conclusões especificam que alianças não formais podem existir, simplesmente porque os membros-chaves dos grupos possuem confiança e respeito mútuo; a experiência em trabalhar juntos em outras questões pode proporcionar a oportunidade de ver além das divisões políticas comuns; as relações com terceiros podem servir de base para a confiança entre os atores que sabem um pouco sobre o outro; e a ausência de tais relações pessoais (diretas ou indiretas) pode levar à perda de oportunidades e a uma falta de confiança entre os atores; entretanto, a inserção também pode prejudicar as metas de um grupo, uma vez que as relações pessoais podem informalmente levar um grupo a continuar trabalhando com parceiros do passado, mesmo que essas alianças não maximizem os objetivos políticos de curto prazo do grupo. Por fim, o autor também defende que, para solidificar uma teoria sobre coalizão, é necessário que as pesquisas futuras lancem luz sobre como os grupos decidem formar alianças específicas (HEANEY, 2004).

Diante do exposto, salienta-se que esta pesquisa não tem o propósito de formular um modelo específico sobre as motivações que fazem com que os grupos formem uma coalizão. Entretanto, este estudo visa contribuir com o arcabouço teórico, realizando uma ligação entre as ciências, e propondo-se a preencher uma lacuna, na medida em que busca identificar o nível das coalizões na regulação contábil e verificar se o alinhamento de interesses influencia no sucesso de *lobbying* perante os *Boards* na IFRS 15 sobre Receita de Contratos com Clientes.

2.2 RECEITA

Nem todos os conceitos de receita existentes são igualmente adequados para fornecer informações necessárias sobre as demonstrações financeiras, cujos objetivos são: auxiliar na tomada de decisão e mostrar os resultados da administração (DOBLER; HETTICH, 2006). Inicialmente, Paton e Littleton (1955) afirmam que a receita é um fluxo de criação de bens ou serviços por uma empresa durante um período. Já Moonitz (1961) alega que a receita de uma empresa durante um período de tempo, representa uma mensuração de valor de troca de produtos (bens ou serviços) e seu reconhecimento normalmente decorre no momento da venda, sendo a prática contábil de não reconhecimento de ganhos “não realizados” considerada irrelevante para a determinação do lucro.

Vale ressaltar que, se o valor de mercado é perfeitamente definido e aplicável, podendo-

se estimar com confiabilidade as despesas associadas à produção, as receitas podem ser reconhecidas mesmo antes de haver a venda (LEMOS *et al.*, 2001) e, por isso, Kam (1990) pondera a receita como sendo um evento monetário, causador do aumento do valor da firma, decorrente da produção ou venda, e que pode ser reconhecido enquanto o produto ainda está em produção – como, por exemplo, nos contratos de construção a longo prazo, cujo método utilizado é a porcentagem completada (POC). Por sua vez, Hendriksen e Van Breda (1999) mencionam que a receita é um aumento no lucro e que se trata de um fluxo, sendo este a criação de bens ou serviços por uma empresa durante um período, que deve ser reconhecido e divulgado no momento da conclusão das suas atividades econômicas, desde que a mensuração seja verificável e isenta de distorções.

Nota-se uma controvérsia entre as definições da receita. Mas, defini-la é apenas a etapa inicial para reconhecê-la e mensurá-la em situações reais. Em resumo, os elementos essenciais que caracterizam sua natureza são: estar ligada a produção de bens e serviços; ter o seu valor final validado pelo mercado; estar delimitada quanto ao tempo; não ter o seu reconhecimento subordinado em relação às despesas correspondentes (IUDÍCIBUS, 2000; LEMOS *et al.*, 2001).

Sob a perspectiva histórica, durante o século XIX o lucro para uma empresa de negócios era determinado: com base no aumento do patrimônio líquido; por meio de uma política contábil de substituição; ou por avaliações periódicas de ativo. No entanto, o reconhecimento nem sempre fez parte da prática contábil padrão: o postulado da “realização das receitas” não foi aceito antes da primeira guerra mundial em 1913 e as principais autoridades da Inglaterra e da América do Norte pareciam concordar com o aumento do lucro decorrente do aumento do patrimônio. Entretanto, com a utilização significativa de ativos fixos especializados pelas empresas entre a guerra mundial e a década de 30, determinar o valor desses ativos era uma tarefa difícil e as leis fiscais sobre os rendimentos, tanto no Reino Unido quanto nos Estados Unidos, tiveram um efeito significativo sobre os cálculos do lucro das empresas (KAM, 1990).

As leis tributárias sobre o rendimento antecipado da Guerra Civil consideravam a receita em regime de caixa e, por isso, não eram favoráveis à posição de que a receita provenha simplesmente do aumento no valor do patrimônio: precisava-se de algum evento concreto que confirmasse essa receita, por exemplo, o recebimento em dinheiro. Por isso, o Departamento do Tesouro, na administração das leis tributárias em 1913, interpretou a receita como “caixa ou equivalente”, incluindo assim, o regime de competência: o importante era o direito a receber e não o recebido de fato. Assim, as leis tributárias considerariam como

receita bruta o montante de recebimentos de caixa ou os direitos legais a receber (KAM, 1990).

Todavia, a potencialidade de recebimento não pode ser suficiente para determinar receita – no caso dos investimentos que estão em causa na justiça, eles não geram receita até que haja uma decisão final – assim, mediante os fatos, o Tribunal então considerou a receita como um ganho ou lucro, algo de valor trocável, procedente da propriedade, separado do capital. Essa nova definição ocasionou um abuso durante as avaliações na década de 1920, contribuindo para o desastroso evento econômico que levou a Grande Depressão em 1929, e sendo parcialmente atribuída a profissão contábil porque permitiu que as empresas valorizassem os ativos de forma superestimada (KAM, 1990).

Com o passar do tempo, diante das inúmeras críticas recebidas, os contadores adotaram uma atitude conservadora e o princípio da realização foi incorporado as práticas contábeis, tornando os contabilistas mais conscientes da necessidade de ter provas objetivas suficientes para suportar qualquer mudança de valor que seja registrado como receita. Com isso, três critérios surgiram para auxiliar na identificação e reconhecimento contábil da receita: a) aumento e mensuração do valor patrimonial; b) existência de uma transação; e c) a conclusão substancial do processo de ganho (KAM, 1990).

Considerando o primeiro critério, o reconhecimento da receita está atrelado ao valor do ativo, sendo assim, é necessário que possua valor objetivamente determinado e que exista um recebimento de caixa razoavelmente assegurado, no qual os preceitos serão julgados sobre a experiência prévia da entidade. Quanto à existência de uma transação, o autor alega que, se existe uma parte externa disposta a pagar determinado preço pelo produto da firma, esta transação constitui provável evidência de um aumento no valor da entidade. E, se a venda estiver praticamente certa, pode haver o reconhecimento da receita antes da venda, nos casos em que a entidade não é participante direta na transação, ou seja, na transação geral de mercado. Em relação ao último critério, para a conclusão substancial do processo de ganho, a receita não é gerada até que a entidade tenha desempenhado algo. Assim, a assinatura do contrato não gera receita, visto que, ainda não existe nenhum desempenho por parte do vendedor. Entretanto, existem casos nos quais o momento da transferência do bem ou produto muitas vezes coincide com a assinatura do contrato. Deste modo, o momento para o reconhecimento da receita é exatamente o momento da assinatura do contrato (KAM, 1990; TAVARES, 2016).

Em suma, só não é possível registrar uma receita caso exista uma incerteza quanto ao seu recebimento, mesmo com a inclusão do montante em devedores duvidosos. Porém com

uma visão mais tradicional, e com a sugestão de método alternativo, Kam (1990) defende que apenas obter evidências objetivas para sustentar a confiabilidade das informações seria necessário para que houvesse o reconhecimento das receitas (KAM, 1990).

Em relação à mensuração, diante das divergências conceituais, por quase um século há um debate acerca do tema, envolvendo os méritos do valor justo *versus* as medidas baseadas em custo histórico. Nas últimas décadas, esse debate foi acentuado, em razão das técnicas existentes para mensurar a receita resultar em variáveis de consequências consideráveis, afetando uma grande diversidade de indivíduos. Os defensores do valor justo acreditavam que o modelo produziria uma medida mais relevante da receita, enquanto os adversários consideravam que os arranjos de receita deveriam se concentrar apenas em obrigações da entidade após o contrato ter sido obtido (BAUDOT, 2015).

Em termos ideais, a mensuração da receita deve ocorrer pelo valor de troca do produto ou serviço, entre a empresa e terceiros, representando o ganho equivalente em caixa ou o valor presente de direitos monetários a serem recebidos. Por conseguinte, as deduções ao valor faturado devem ser reduzidas da receita bruta e não serem consideradas como despesa (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 1999).

Devido a vulnerabilidade no reconhecimento e mensuração das receitas, os problemas entre as empresas são frequentes. Por exemplo, em 2010 a rede varejista francesa Carrefour anunciou que os gastos extraordinários com a contabilização de receitas indevidas nas suas operações, no Brasil, atingiram cerca de 1,2 bilhão de reais. Ocorreu que o Carrefour não realizou efetivamente a totalidade das vendas e tanto a auditoria interna quanto a externa identificaram erros no recebimento de “bonificação do varejo”, que são valores pagos pelas indústrias aos supermercados como forma de desconto na aquisição de mercadorias (SROUR, 2014).

Outro caso ocorreu com a eBay, casa de leilões online, que anunciou ganhos para o 4º trimestre de 2004 superiores em 44% dos ganhos no mesmo período de 2003. A empresa, mesmo com esse ganho considerável, ficou aquém das expectativas de *Wall Street* a um centavo por ação e, então, o preço das ações caiu quase 12% na data do anúncio. Para evitar sofrer tais impactos, os executivos desejam manter a maior flexibilidade possível em relação aos seus rendimentos e também à gestão das receitas, que é um indicador chave do mercado (ZEFF, 2012).

Em face disto, quando os normatizadores propõem limitar a flexibilização das receitas pelas gerências, as empresas resistem consideravelmente à sua proposta (ZEFF, 2012). Por isso o IASB e o FASB uniram-se: para harmonizar os aspectos relativos a receita e assim

chegar a um consenso sobre as questões mais polêmicas sobre o tema. Nesta tentativa de conciliação normativa, diversas contribuições foram recebidas, oriundas de partes interessadas em influenciar os *Boards* para que a norma atendesse aos seus objetivos.

Baudot (2015) reconhece que o intenso conflito entre os respondentes é motivado pela ideia de que haverá uma decisão política final, na identificação do modelo para o reconhecimento e mensuração das receitas. O autor pressupõe que esta é a via mais apropriada e, por isso, é natural que os interessados tentem influenciar os normatizadores para que as suas preferências sejam atendidas (BAUDOT, 2015). Desta forma, a influência dos respondentes resultou em 12 anos de debates e a publicação da IFRS 15 - *Revenue from Contracts with Customers*.

2.3.1 IFRS 15 – Receita de Contratos com Clientes

O FASB deu início ao processo político de reformulação da norma de Receita após uma série de fraudes de informações financeiras de alto perfil e distorções de receita nos EUA no início dos anos 2000. Na sequência, em setembro de 2002, o FASB e o IASB se comprometeram formalmente a alinhar seus programas de definição de padrões no âmbito do Acordo *Norwalk*, incluindo um projeto conjunto para redesenhar seus padrões de receita. Com este compromisso, o principal objetivo do projeto em conjunto tornou-se o desenvolvimento de um padrão baseado em conceitos e princípios que se encaixam em transações, modelos de negócio e configurações institucionais em todo o mundo (BAUDOT, 2015).

A proposta inicial do FASB tinha como objetivo eliminar as contradições percebidas entre a orientação conceitual existente nos Estados Unidos e a literatura, levando em consideração que, por um lado, existiam as definições e critérios conflitantes entre a receitas contida em sua estrutura conceitual e, por outro, uma variedade de literatura compreendendo orientações detalhadas e aplicável sobre determinadas operações, com graus diferentes e conflitantes aos existentes na estrutura conceitual. Desse modo, as diferenças entre as aplicações na prática afetavam a comparabilidade das receitas em todas as firmas e indústrias e, com isso, as regras norte americanas precisavam adequar-se (BAUDOT, 2015; FASB, 2002).

Assim, depois de anos alinhando seus posicionamentos, em 2008 houve a publicação do primeiro documento apresentado para consulta pública, o DP contendo a visão preliminar dos Conselhos sobre as receitas e incluindo a formulação de alguns princípios. Após as análises das cartas comentários recebidas, em 2010 o IASB/FASB divulgaram para consulta pública uma minuta da norma, a ED. Devido ao recorde de cartas recebidas na consulta pública

relativa a ED, em novembro de 2011, os *Boards*, pela primeira vez, emitiram uma revisão da minuta em exposição, a RED (IASB, 2017c). A versão final da norma foi emitida em maio de 2014.

No entanto, mesmo após 12 anos de debate acerca do tema, houve mais discussões quanto à implementação da IFRS 15, sendo necessário que, no dia 30 de julho de 2015, fosse aberta mais uma consulta pública, acerca de cinco questões polêmicas que clamavam por esclarecimento. Assim sendo, apenas em 21 de janeiro de 2016, os *Boards* anunciaram a conclusão das suas decisões sobre os esclarecimentos da IFRS 15 e que iriam adiar, por mais um ano, a data de vigência da norma, agora estipulada para 1º de janeiro de 2018 (IASB, 2017c).

Com o início da vigência da IFRS 15, no âmbito do IASB, haverá revogação das seguintes normas e interpretações: IAS 11 - *Construction Contracts*; IAS 18 - *Revenue*; IFRIC 13 - *Customer Loyalty Programmes*; IFRIC 15 - *Agreements for the Construction of Real Estate*; IFRIC 18 - *Transfers of Assets from Customers* e a SIC-31 *Revenue Barter Transactions Involving Advertising Services*. No âmbito do FASB, haverá substituição da maioria dos requisitos sobre o reconhecimento de receita no ASC Topic 605 e suas orientações (IASB, 2014b).

No processo de consulta pública, os reguladores deliberam as opiniões expressas pelas partes interessadas afetadas, equilibradas com seus próprios pontos de vista particulares, com o objetivo de chegar a um consenso sobre a resolução de um problema contábil específico (SUTTON, 1984). No entanto, o consenso no espaço regulatório contábil não implica em unanimidade, mas sim em um acordo majoritário alcançado através de um esforço ativo (e possivelmente político) para encontrar uma maneira de lidar com uma questão política específica (BAUDOT, 2015).

Assim sendo, o resultado do conflito entre os respondentes e os *Boards*, ocasionou a emissão da IFRS 15, que fornece uma estrutura robusta para abordar as questões referentes a mensuração e o reconhecimento da receita de contrato com clientes, visando auxiliar os usuários das demonstrações financeiras quanto a: natureza, valor monetário, tempestividade e a incerteza nos fluxos das receitas e fluxos de caixa (BUNEA-BONTAS, 2014).

Desta forma, a IFRS 15 expõe que as entidades cumprirão as seguintes etapas, para o reconhecimento das receitas: a) identificar o contrato com o cliente; b) identificar as obrigações de desempenho; c) determinar o preço da transação; d) alocar o preço da transação às obrigações de desempenho no contrato; e) reconhecer a receita à medida em que a entidade cumpre a obrigação de desempenho estabelecida no contrato (IASB, 2014a).

Na etapa 1, o contrato é definido como um acordo entre duas ou mais partes que possuem direitos e obrigações executáveis. Eles podem ser formalizados por escrito, ser verbais ou implícitos, em razão de práticas comerciais habituais. Contudo, devem ser exequíveis e possuir substância comercial. Além disso, precisam ser aprovados pelas partes, identificar a relação de bens e serviços que serão transferidos, e conter os termos de pagamento. Uma entidade pode combinar dois ou mais contratos que foram celebrados em datas próximas ou ao mesmo tempo, com o mesmo cliente, e contabilizá-los como um único contrato, desde que atinjam os critérios especificados. A norma também fornece requisitos para alterações dos contratos, nos quais, dependendo dos fatos e circunstâncias específicas, uma modificação pode ser contabilizada como um contrato separado ou em uma modificação do contrato original (IASB, 2014a).

Uma vez que o contrato tenha sido identificado, a etapa 2 consiste na avaliação da entidade quanto aos termos e as práticas comerciais comuns para identificar as obrigações de entrega de bens ou serviços (ou um pacote destes), sendo contabilizados em obrigações de desempenho (OD) separadas. Entretanto, precisa-se identificar se esses bens/serviços podem ser considerados distintos. Como forma de identificar se há distinção, devem ser observados os seguintes critérios, simultaneamente: (1) se o cliente pode beneficiar-se do bem ou serviço individualmente ou apenas em conjunto com os outros recursos, prontamente disponíveis no contrato; e (2) se a promessa de transferência do bem ou serviço ao cliente é identificável separadamente ou em conjunto (IASB, 2014a).

Após identificar se o bem ou serviço são distintos, a etapa 3 compreende a determinação do preço da transação, sendo estipulada pelo valor da contraprestação que uma entidade espera ter direito na operação. Para determinar esse valor, a entidade deve considerar os seguintes fatores: a) uma estimativa de qualquer consideração variável; b) o efeito do valor do dinheiro no tempo, se houver um componente significativo no contrato; c) o valor justo de qualquer contraprestação não monetária; e) o efeito de qualquer consideração devida ao cliente, tais como *vouchers* e cupons (IASB, 2014a).

Em seguida, a 4ª etapa respalda a alocação do preço da transação às obrigações de desempenho distintas. Assim sendo, para determinar o preço de uma transação, a entidade deve utilizar informações observáveis, se estiverem disponíveis. Caso não seja possível, deve utilizar estimativas confiáveis baseadas em informações razoavelmente disponíveis (por exemplo: avaliação de mercado ajustada) (BUNEA-BONTAS, 2014; IASB, 2014a),

Por fim, a 5ª etapa especifica estabelece que, através da transferência de controle das obrigações de um contrato, a entidade poderá reconhecer a receita quando satisfeita a

obrigação de desempenho, podendo ocorrer ao longo do tempo ou em um ponto do tempo. Os seguintes critérios determinam quando uma entidade transfere o controle de bens ou serviço ao longo do tempo: a) quando o cliente recebe e consome simultaneamente os benefícios fornecidos pelo desempenho da entidade conforme ele atua (ex.: serviços de rotina ou recorrentes); b) o desempenho da entidade cria ou aprimora um ativo que o cliente controla, conforme o ativo é criado ou aprimorado (ex.: construir um ativo no terreno do cliente); c) o desempenho da entidade não cria um ativo com um uso alternativo para ela, sendo esta detentora do direito executável de exigir o pagamento pela execução concluída até o momento (ex.: construir um ativo personalizável, no qual só o cliente pode utilizar) (IASB, 2014a)

Em relação as obrigações de desempenho satisfeitas em um ponto no tempo, a IFRS 15 apresenta indicadores para o momento em que o cliente obtém o controle do ativo prometido no contrato, gerando o momento efetivo para o reconhecimento da receita, a saber: a) quando a entidade possui o direito de receber o pagamento do ativo transferido; b) quando o cliente tem a propriedade legal desse ativo; c) quando a entidade realizou a transferência da posse física do ativo; d) o cliente possui os riscos e benefícios significantes decorrente da propriedade do ativo; e quando e) o cliente aceitou o ativo.

Em resumo, o princípio fundamental do modelo em cinco etapas é estabelecer que as entidades reconheçam as receitas como forma de representar a transferência dos bens ou serviços prometidos aos clientes, e o montante destas receitas reconhecidas refletem a contraprestação recebida (ou a receber) em troca desses bens ou serviços. Desse modo, as novas disposições da IFRS 15 terão impacto sobre todas as entidades e indústrias, mas a extensão do impacto pode variar significativamente. Visto que, no caso das empresas que possuem clientes cujos contratos sejam relativamente simples, com a entrega de um único bem ou serviço, o valor da receita reconhecida atualmente pode não ser muito afetado. No entanto, em outras entidades, que possuem contratos inter-relacionados, envolvendo um grau de complexidade maior, com elevadas quantidades de produtos ou serviços, a forma do reconhecimento poderá ter impacto significativo (BUNEA-BONTAS, 2014).

Em vista disso, para que IASB/FASB mediassem os conflitos de interesses entre as empresas mais ou menos afetadas com a elaboração deste novo padrão em 5 etapas, foram necessários 12 anos de discussões, com ampla participação de indivíduos e entidades que enviaram cartas comentários, nas fases de consulta pública, com o intuito de adequar o padrão normativo de receita para os seus pontos ideias. Assim, tendo como fundamento os estudos de Klüver (2011, 2010), os quais confirmam que o sucesso de *lobbying* varia quanto à relevância das questões políticas e quanto ao tamanho relativo das coalizões, foi formulada a seguinte

hipótese de pesquisa:

H1: Os respondentes que formam uma coalizão possuem impacto no sucesso de *lobbying* na versão final da IFRS 15.

Espera-se, deste modo, que haja uma relação positiva entre os respondentes que formam uma coalizão e a mudança no posicionamento do IASB/FASB na versão final da IFRS 15, após o recebimento das *comments letters* nas fases ED e RED, decorrente da contribuição desses respondentes e dos impactos gerados com a vigência da norma nos diferentes setores econômicos. Por exemplo, espera-se impacto direto para as entidades que possuem diferentes obrigações de desempenho (contratos com múltiplos elementos), cumpridas em diferentes pontos no tempo. De acordo com a norma, tais entidades terão que contabilizar essas obrigações separadamente e a receita só poderá ser reconhecida com a satisfação individual da OD (aplica-se principalmente as construtoras de longo prazo e as operadoras de telecomunicação, visto que a norma não abrangerá as seguradoras). Em relação aos critérios de evidenciação, existiu um debate entre investidores e preparadores: estes últimos afirmaram que as evidenciações propostas são excessivas e desnecessárias na divulgação dos relatórios ínterims, gerando o impacto de custos adicionais (TAVARES, 2016).

3. METODOLOGIA

3.1 DESENHO DA PESQUISA

Esta pesquisa consistiu em um levantamento de dados, tendo como instrumento de coleta documental as *comments letters* (cartas comentários) recebidas pelo IASB/FASB nas consultas públicas da IFRS 15. Em seguida, como forma de analisar os dados coletados, foram utilizadas duas formas de abordagem: qualitativa e quantitativa.

Na abordagem qualitativa, realizou-se uma análise de conteúdo, mediante leitura das *comments letters*, com o objetivo de identificar e estruturar o posicionamento dos respondentes - quanto a concordância ou discordância - nas questões sob análise e quanto a segregação em grupos de interesses. Além disso, destacou-se os respondentes que formavam uma coalizão concordante ou discordante, com base na constatação de cartas que continham argumentos idênticos/similares, bem como as cartas que declararam explicitamente terem o mesmo posicionamento de algum outro respondente (por exemplo, membros de associações, grupos de reguladores).

Por fim, como forma de averiguar se esta coalizão identificada entre os respondentes detinha probabilidade de impactar a mudança de posicionamento do IASB/FASB na IFRS 15 (sucesso de *lobbying*), utilizou-se a regressão *logit* - procedimento também aplicado na análise do sucesso de *lobbying* realizado por Morais dos Santos e Dos Santos (2014) e Tavares (2016).

3.2 UNIVERSO E PLANO AMOSTRAL

Em maio de 2014, o IASB divulgou um *feedback* contendo os nove assuntos mais debatidos entre todas as fases de consulta pública da IFRS 15, no qual incluía o posicionamento da maioria dos respondentes, bem como o posicionamento final dos *Boards* (IASB, 2014b), conforme expõe o Quadro 2.

Quadro 2 - Feedback do IASB quanto as questões mais debatidas pelos respondentes

Assuntos mais debatidos	Posicionamento da maioria dos respondentes	Posicionamento dos Boards na IFRS 15
1. Obrigações de desempenho satisfeitas ao longo do tempo	Concordam	Mantiveram
2. Identificar obrigações de desempenho	Não concordam	Alteraram
3. Cobrança (risco de crédito do cliente)	Não concordam	Alteraram
4. Estimativas restritivas do montante variável	Concordam	Alteraram
5. Componentes financeiros significativos	Concordam	Alteraram
6. Requisitos de divulgação	Não concordam	IASB (manteve) FASB (alterou)
7. Transição: aplicação retrospectiva	Concordam	Mantiveram
8. Licenciamento de propriedade intelectual	Não concordam	Mantiveram

9. Obrigações de desempenho onerosas	Não concordam	Alteraram
---------------------------------------------	----------------------	------------------

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

A partir do *feedback* proposto, nota-se que a maioria dos respondentes discordaram em cinco assuntos (itens 2, 3, 6, 8 e 9) e concordaram predominantemente em quatro (pontos 1, 4, 5 e 7). Em contrapartida, os *Boards* alteraram seus posicionamentos em cinco assuntos (tópicos 2, 3, 4, 5 e 9), mantiveram as questões em três itens (1, 7 e 8) e entraram em conflito no assunto 6, sobre os requisitos de divulgação, ao qual o IASB manteve a proposta inicial e o FASB alterou.

Para esta pesquisa, o sucesso de *lobbying* é considerado entre os assuntos que a maioria dos respondentes discordaram da proposta e, por causa disso, os *Boards* alteraram seus posicionamentos na versão final da IFRS 15 (conforme Quadro 2, os assuntos estão representados pelos itens 2, 3 e 9). Essa escolha está fundamentada em Klüver (2011) quando afirma que o tamanho relativo das coalizões de *lobbying*, a relevância, a complexidade e o grau de conflito entre as questões, moldam, em grande parte, a capacidade dos grupos de interesses em terem sucesso ao mudar os resultados das políticas para os seus pontos ideais.

Nas questões mais conflituosas, os indivíduos que estão de acordo com os *Boards*, a propensão em obter sucesso em seus objetivos de *lobbying* é menor, visto que, quanto maior o escopo da questão, isto é, quanto maiores são as implicações políticas, maiores deverão ser os interessados em influenciar o responsável das decisões e, por isso, os reguladores tendem a ponderar a opinião da maioria (BROWNE, 1990; MAHONEY, 2007).

Sabendo que as questões mais conflituosas possuem a maior probabilidade em alcançar o sucesso de *lobbying* perante o normatizador, é importante ressaltar que não é objeto desta pesquisa analisar os grupos ou argumentos que mais impactaram a versão final da IFRS 15. Mas, sim, identificar se a formação de coalizões possui a probabilidade de influenciar os normatizadores na respectiva norma.

Sendo assim, o Quadro 3 demonstra os assuntos analisados nesta pesquisa, em que houve um maior conflito, com grande discordância dos respondentes, ocasionando o deslocamento dos *Boards*, através da mudança de suas posições na versão final da IFRS 15. Também estão evidenciadas as respectivas fases de consulta pública, bem como as questões que abordaram esses assuntos.

Quadro 3 - Assuntos e questões analisados nesta pesquisa

Assuntos analisados nesta pesquisa	Fase de consulta pública	Questões de cada consulta pública referentes aos assuntos
2. Identificar obrigações de desempenho	ED	Q.2 e Q.3
3. Cobrança (risco de crédito do cliente)	RED	Q.2
9. Obrigações de desempenho onerosas	RED	Q.4

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Conforme Quadro 3 acima, serão analisados 3 assuntos (identificação das obrigações de desempenho, cobrança e obrigações de desempenho onerosas), presentes em duas fases de consulta pública: a *Exposure Draft* (ED) e a *Revised Exposure Draft* (RED). As respectivas questões que abordaram esses assuntos são: questões 2 e 3 (Q.2 e Q.3) da fase ED; e questões 2 e 4 (Q.2 e Q.4) da fase RED, descritas no Quadro 4.

Quadro 4 - Amostra das questões analisadas nesta pesquisa

Questões	Fase de consulta pública	Descrição das questões
Q.2	ED	Os <i>Boards</i> propõem que uma entidade deveria identificar as obrigações de desempenho a serem contabilizadas separadamente 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?
Q.3	ED	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?
Q.2	RED	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?
Q.4	RED	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?

Fonte: Adaptado Tavares (2016) e IASB (2010, 2011).

A amostragem dos assuntos e suas respectivas questões possuem natureza não probabilística e por julgamento, visto que, a escolha foi realizada mediante relevância das questões para a análise das coalizões e do sucesso de *lobbying*, fundamentadas em Browne (1990), Klüver (2011) e Mahoney (2007).

Em seguida, como forma de identificar a quantidade de *comments letters* (cartas comentários) analisadas nas respectivas questões (Q.2 e Q.3 da fase ED e Q.2 e Q.4 da fase RED), inicialmente demonstra-se a distinção entre a população de cartas enumeradas pelos *Boards* no site do FASB e a população efetiva considerada para esse estudo, conforme Tabela 1 a seguir.

Tabela 1 - População das *comments letters*

Fase de Consulta Pública	População de cartas enumeradas conforme <i>site</i> do FASB	Cartas enviadas pelo mesmo respondente	Divergências nas numerações no <i>site</i> do FASB	Ausência de numeração no <i>site</i> do FASB	População de cartas do estudo (total de cartas efetivamente recebidas)
ED	974	28	(264)	(3)	735
RED	359	12	-	-	371
Total	1.333	40	(264)	(3)	1.106

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017; FASB (2010, 2011).

As *comments letters* foram extraídas do *site* do FASB, no qual estavam segregadas por fase de consulta pública. Na fase *Revised Exposure Draft* (RED) havia a numeração de 359 cartas recebidas, no entanto, 12 cartas destacaram-se por terem sido enviadas por respondentes já identificados e, por isso, estavam enumeradas pelo FASB com elementos alfanuméricos (por exemplo: 1A, 2A, 4A, 5A, 12A, 16A, 16B). Essas 12 cartas foram adicionadas aos cálculos da população desse estudo, resultando em 371 cartas efetivamente recebidas na fase RED.

Em relação a *Exposure Draft* (ED), também foram adicionadas 28 cartas com elementos alfanuméricos detectadas nesta fase. Além disso, foram identificadas 264 divergências nas numerações expostas no *site* do FASB, decorrentes de três cartas que, em vez de conterem as sequências tradicionais de numerações (646, 647 e 648), continham 646-659; 660-665; e 666-912, respectivamente. Isto ocasionou um aumento irregular na contagem de 264 numerações e, por isso, tais cartas foram excluídas dos cálculos da população do estudo. Também foram excluídas mais três numerações dos cálculos da população da fase ED (226, 258 e 609), pois estas numerações estavam ausentes no *site* do FASB, o que resultou em 735 cartas de fato recebidas na fase *Exposure Draft*.

Assim, diante das inconsistências identificadas acima, o total de cartas efetivamente recebidas pelos *Boards* foram: 735 na fase ED e 371 na RED, resultando em uma população de 1.106 cartas, conforme consta na Tabela 1, anteriormente apresentada.

Todavia, nesta população, existiram algumas cartas que não responderam nenhuma das questões analisadas, e outras, cujo posicionamento dos respondentes foi considerado imparcial¹. Em vista disso, tais cartas foram excluídas dos cálculos da amostra, resultando no seguinte total de respondentes, por questão, conforme demonstra a Tabela 2.

¹ Respondentes com o posicionamento imparcial são aqueles que não manifestaram - objetivamente - discordância nem concordância em relação às questões. Por isso, foram retiradas da amostra, por não ser viável capturar o sucesso de *lobbying* entre esses respondentes com ausência de posicionamento.

Tabela 2 - Total de respondentes por questão

Fase de Consulta Pública	População de cartas do estudo	Questões Analisadas	Cartas que não responderam as questões analisadas	Cartas com posicionamento imparcial	Total de respondentes por questão
ED	735	Q.2	(254)	(27)	454
		Q.3	(448)	(21)	266
RED	371	Q.2	(136)	(28)	207
		Q.4	(119)	(23)	229
Total	1.106	4	957	99	1.156

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Com base na Tabela 2, nota-se que, na fase ED, das 735 cartas da população desse estudo, 254 cartas não continham resposta na Q.2 e 27 respondentes foram imparciais em suas respostas – sem concordar ou discordar das questões -, resultando na exclusão dessa quantidade de cartas dos cálculos da amostra, que findou com 454 respondentes na Questão 2. Em relação a questão 3 da ED, nota-se que 448 cartas também não responderam a respectiva questão e 21 respondentes foram imparciais em seus posicionamentos, resultando, assim, em uma amostra com 266 respondentes na Q.3.

Já na fase RED, das 371 cartas da população, 136 não continham resposta para a Q.2 e 28 respondentes foram imparciais em seus posicionamentos, ocasionando a exclusão dessa quantidade nos cálculos da amostra, na qual findou com 207 respondentes na Questão 2. Por fim, na questão 4, nota-se que, 119 cartas também não responderam à questão e 23 respondentes foram imparciais em seus posicionamentos, resultando, assim, em uma amostra com 229 respondentes na Q.4 da fase RED.

Ressalta-se que os respondentes com posicionamentos imparciais em suas respostas – isto é: que não manifestaram discordância nem concordância em relação às questões – foram retirados das observações porque o sucesso de *lobbying* só pode ser realizado com o confronto do posicionamento efetivo dos respondentes e o posicionamento final dos *Boards* na IFRS 15. Dessa forma, só foram analisadas as cartas de respondentes que declararam estar em acordo ou desacordo com as questões analisadas nesta pesquisa.

Em suma, obtém-se uma amostra com 4 questões, duas em cada fase de consulta pública (ED e RED), o que resultou em um total de 1.156 observações, demonstradas na Tabela 2 acima. O total de cartas, em cada fase, que responderam às duas questões simultaneamente e o total de cartas que responderam a apenas uma das questões estão demonstradas na Tabela 3, a seguir.

Tabela 3 - Amostra das *comments letters* por fase de consulta pública

Fase de consulta pública	Questões	Total de respondentes por questão	Cartas que responderam as duas questões da fase de consulta pública	Cartas que responderam apenas uma das questões	Amostra de cartas da Pesquisa
ED	Q.2	454	229	225	491
	Q.3	266		37	
RED	Q.2	207	179	28	257
	Q.4	229		50	
Total					748

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Observa-se que na fase ED, 454 foi o total de respondentes na Q.2 e 266 na Q.3. Entretanto, 229 cartas responderam simultaneamente as duas questões, findando em 225 cartas que se posicionaram apenas na Q.2 e 37 cartas apenas na Q.3. Em relação a fase RED, é possível notar que 207 foi o total de respondentes na Q.2 e 229 na Q.4, no entanto, 179 cartas responderam simultaneamente as duas questões, restando, portanto, 28 cartas que se posicionaram apenas na Q.2 e 50 apenas na Q.4.

Em vista disso, serão utilizadas 491 cartas da fase ED e 257 cartas da fase RED, resultando em uma amostra com 748 cartas (equivalente a 67,63% da população de 1.106 cartas). Ademais, os critérios utilizados para a análise desses dados serão explanados a seguir.

3.3 CRITÉRIOS PARA ANÁLISE DE DADOS

Klüver (2011) afirma que o sucesso em verificar a alteração na opinião do normatizador não pode ser compreendido olhando unicamente as características individuais dos respondentes, pois deve-se levar em consideração os esforços agregados pelos grupos com pensamentos similares, formadores de coalizão. Por esse motivo, como forma de realizar a abordagem qualitativa, realizou-se a análise de conteúdo nas 4 questões selecionadas, a partir da leitura das 748 cartas da amostra (1.156 respostas) nas duas fases de consultas públicas, segregadas nos seguintes grupos de interesses:

Tabela 4 - Segregação das cartas da amostra em grupos de interesses

Grupos de Interesses	Fase ED				Fase RED			
	Q.2	%	Q.3	%	Q.2	%	Q.4	%
1. Reguladores	30	7%	29	11%	34	16%	32	14%
2. Contadores (profissionais contábeis, empresas de contabilidade/auditoria e associações de contadores)	101	22%	58	22%	59	29%	60	26%
3. Preparadores (empresas não contábeis, indústrias e associações)*	106	23%	102	38%	69	33%	90	39%
4. Construtoras (empresas relacionadas a construção, imobiliárias, seguradoras de construtoras e associações relacionadas ao ramo)	185	41%	46	17%	25	12%	25	11%
5. Empresas de Telecomunicações	15	3%	12	5%	8	4%	10	4%
6. Acadêmicos/Universidades	6	1%	8	3%	7	3%	7	3%

7. Outros usuários	11	2%	11	4%	5	2%	5	2%
Total	454	100%	266	100%	207	100%	229	100%

*Constam no grupo dos preparadores: as empresas, indústrias, associações e reguladores, exceto as construtoras/imobiliárias e as empresas de telecomunicações, por terem realizado pressão de forma individualizada, decorrente das suas atividades inter-relacionadas, constituindo, dessa forma, coalizões específicas, sendo segregadas em grupos inerentes a cada uma das suas atividades.

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Classificou-se o posicionamento dos respondentes de cada grupo de interesse quanto as categorias de “concordantes” e “discordantes”, para cada questão analisada. Salienta-se que o grupo das construtoras, assim como o das empresas de telecomunicações, foram distinguidas do grupo dos preparadores, devido ao fato de os *Boards* afirmarem que três indústrias demonstraram preocupações particulares sobre o modelo proposto, a saber: construtoras de longo prazo, empresas de telecomunicações, e companhias de seguros. Como as seguradoras foram excluídas do escopo da norma, os setores mais impactados com a implementação da IFRS 15 serão as construtoras e as empresas de telecomunicações, visto que estes segmentos empresariais terão que alterar sua estrutura de informações para analisar contratos que contemplem diferentes obrigações de desempenho (IASB, 2014b; TAVARES, 2016).

Assim sendo, após a classificação do posicionamento dos respondentes, foram destacadas as coalizões, a partir das cartas que continham respostas idênticas/similares e das cartas que declararam explicitamente terem o mesmo posicionamento de algum outro respondente. A captura das coalizões está fundamentada em Heaney; Lorenz (2013) e Klüver (2011) pois quando os indivíduos alinham seus interesses para o mesmo objetivo, forma-se uma coalizão, sinalizando que um conjunto de membros chegou a um consenso sobre o assunto que está sendo debatido (HEANEY; LORENZ, 2013). Neste sentido: todos os respondentes que possuem alinhamento de interesse explícito em consonância com o normatizador constituem uma coalizão concordante; e, por conseguinte, os respondentes que possuem posicionamento divergente em relação aos *Boards* constituem uma coalizão discordante (KLÜVER, 2011).

Deste modo, como forma de averiguar se as coalizões concordantes e discordantes influenciaram na mudança de posicionamento do IASB/FASB na versão final da IFRS 15, foram criadas duas variáveis *dummies*, aplicadas ao modelo de regressão *logit*, as quais serão melhor delineadas na próxima seção.

3.3.1 Especificação do modelo proposto

O modelo de regressão logística (*logit*) permite prever um resultado discreto, como a associação de grupo, a partir de um conjunto de variáveis que podem ser contínuas, discretas, dicotômicas ou uma combinação destas (GREENE, 2007). Isto posto, expõe-se que a variável

dependente neste estudo e todas as variáveis independentes são dicotômicas, assumindo apenas os valores 0 ou 1.

A aplicação do modelo *logit* nesta pesquisa possui o propósito de prever a razão de probabilidade de influência junto ao IASB/FASB em relação a uma variável pertencente a um conjunto finito de alternativas. Assim sendo, o modelo econométrico proposto está demonstrado na Equação 1 e as suas variáveis são explicadas no Quadro 5.

Equação 1 - Modelo proposto de regressão de *logit*

$$SUCESSO = \frac{\mu^{SUCESSO} e^{-(\beta_0 + \beta_1 RESPOSTA_i + \beta_2 COALIZÃO_i + \beta_3 TEMPO_i + \beta_4 MERC_i + e_i)}}{SUCESSO} + \mu_i$$

Quadro 5 - Descrição das variáveis utilizadas neste estudo

Sigla	Variável	Descrição Resumida	Relação Esperada
Variável Dependente			
SUCESSO	Sucesso de <i>lobbying</i> - utilizado por Tavares (2016)	Variável dicotômica. Assume o valor 1 se a posição suportada pelos lobistas foi acolhida pelos <i>Boards</i> na versão final da IFRS 15, e, caso contrário, assume o valor 0. O sucesso e não sucesso obtido em cada questão estão detalhados no Quadro 6, abaixo.	-
Variáveis Independentes			
RESPOSTA	Posicionamento dos respondentes em cada questão, segregados por grupo de interesses	Variável dicotômica, sendo composta por treze <i>dummies</i> dentre as quais representam as respostas concordantes e discordantes de cada um dos sete grupos de interesses identificados na Tabela 4, seção 3.3 (sendo eles: reguladores, contadores, preparadores, construtoras, empresas de telecomunicações, acadêmicos, e outros usuários). Cabe destacar que cada grupo de interesse possui duas <i>dummies</i> : uma para representar os respondentes concordantes e outra para representar os discordantes; exceto os “outros usuários”, dado que seus respondentes em concordância com as questões propostas serão representados na constante do modelo, como forma de obtermos 13 <i>dummies</i> , referente as 14 variáveis (n-1).	Relação positiva para os discordantes e relação negativa para os concordantes
COALIZÃO	Respondentes que formam uma coalizão concordante ou discordante	Variável dicotômica, sendo representada por duas <i>dummies</i> . A primeira <i>dummy</i> reflete os respondentes que formam uma coalizão concordante e, por conseguinte, a segunda representa os que formam a coalizão discordante. Os respondentes que não formaram nenhum tipo de coalizão, retornam vazio na variável (valor 0) e estão refletidos na constante do modelo proposto.	Relação positiva para os discordantes e relação negativa para os concordantes
Variáveis de Controle			
TEMPO	Representa cada uma das fases de consulta pública - utilizado por Tavares (2016)	Variável dicotômica. Assume o valor 1, representando a fase do <i>Exposure Draft</i> (ED) e, por conseguinte, assume o valor 0 para representar a fase <i>Revised Exposure Draft</i>	Relação positiva

		(RED).	
MERC	Mercado de Capitais dos países – Utilizado por Dür (2008), Carmo (2014) e Tavares (2016)	Variável numérica. Representa os valores do mercado de capitais de cada país respondente, disponível no <i>site</i> do <i>World Bank</i> , nos anos de 2010 para a fase ED e 2011 para a fase RED.	Relação positiva

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

A forma de mensurar a variável dependente “SUCESSO” foi realizada por meio da identificação das preferências dos respondentes, em cada questão específica, também utilizada por Klüver (2011) e Tavares (2016). As condições para a classificação em “sucesso” ou “não sucesso” estão detalhadas no Quadro 6 abaixo:

Quadro 6 - Análise do sucesso e não sucesso em cada questão da amostra

Questão IASB/ FASB	Fase	Sucesso	Não Sucesso
Q2	ED	Para os respondentes que concordaram ou discordaram da questão, mas que adicionalmente solicitaram a inclusão das atividades inter-relacionadas, com serviços integrados, como condição necessária para a não separação das obrigações de desempenho (OD’s); além disso, o sucesso também foi auferido 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.	Para os respondentes que concordaram com a questão proposta, sem solicitar nenhuma alteração a ser ajustada, e/ou discordaram do conceito de separação de OD’s como condição necessária para o reconhecimento de receitas.
Q3	ED	Para os respondentes que concordaram ou discordaram das orientações sobre a transferência de controle, mas que demandaram explicações adicionais aos <i>Boards</i> em relação aos indicadores aplicados nos contratos de prestação de serviços e de construção; como também para aqueles que requisitaram a inclusão dos “riscos e recompensas” como um indicador na avaliação de controle; e os que solicitaram a distinção das obrigações de desempenho em: a) um ponto no tempo; e b) ao longo do tempo.	Para os respondentes que concordaram com a questão proposta, sem solicitar nenhuma alteração a ser ajustada; e/ou não concordaram com o termo “controle” como condição necessária para o reconhecimento das receitas, preferindo que este reconhecimento seja embasado nas atividades; ou ainda, aqueles que não tiveram seus argumentos acatados pelos <i>Boards</i> , por solicitarem a inclusão de informações específicas das atividades de sua empresa.
Q2	RED	Para os respondentes que discordaram da classificação proposta pelos <i>Boards</i> , 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, na conta de impairment, ou ainda, nas notas explicativas.	Para os respondentes que concordaram com a classificação proposta pelos <i>Boards</i> , de que a perda por impairment de recebíveis deveria ser apresentada em item de linha separada adjacente à linha da receita.
Q4	RED	Para os respondentes que: (1) discordaram do teste oneroso ao nível da OD individual; (2) não concordaram com o limiar de período de tempo estabelecido; (3) solicitaram a exclusão desse teste, inclusive por não estar em congruência com a norma sobre receita.	Para os respondentes dentre os quais concordaram com o teste oneroso ao nível da OD individual.

Fonte: Adaptado de Tavares (2016).

Conforme demonstra o Quadro 6, as formas de captação do sucesso variam conforme cada questão, pois estão relacionadas com o posicionamento dos respondentes – quer seja concordando, quer seja discordando da questão exposta pelo IASB e FASB, nas fases ED e RED - e a posição final dos *Boards* na IFRS 15, mediante análise dos comentários recebidos. Assim sendo, se as preferências dos respondentes foram acatadas pelos *Boards* na IFRS 15, assume-se que ele obteve sucesso; por conseguinte, se os *Boards* não acolheram a opinião do mesmo, afirma-se que o respondente não obteve sucesso.

Ademais, utilizou-se o STATA versão 13, como ferramenta estatística para executar a regressão do modelo *logit* por meio da *Stepwise Estimation*, a 5% de significância, a qual realiza uma prévia verificação das variáveis utilizadas no modelo, com a exclusão ou adição de alguma das variáveis para melhor adequá-lo, caso seja necessário. Este procedimento é realizado a partir do Teste da Razão de Verossimilhança, aplicado em distribuição binomial para a análise da distribuição dos erros (GUJARATI; PORTER, 2011).

Por fim, identificou-se a razão de chances de ocorrência entre as variáveis independentes e o sucesso de *lobbying* (variável dependente). Para isto, utilizou-se a regressão logística no STATA, que calcula a razão de chances por meio do antilogaritmo dos coeficientes (*odds ratio*). Assim, quanto maior o coeficiente das variáveis independentes obtidas na regressão *logit*, maiores foram as suas razões de chances em impactar o sucesso de *lobbying*. Por conseguinte, os coeficientes negativos impactaram negativamente no sucesso de *lobbying* (GUJARATI; PORTER, 2011; PLATT, 1997).

4 ANÁLISE E DISCUSSÕES DOS RESULTADOS

A apresentação, análise e discussão dos resultados estão segregados por critério de abordagem: qualitativa e quantitativa. Inicia-se a próxima seção realizando a interceptação dos resultados, do ponto de vista qualitativo, a partir do referencial teórico levantado nesta pesquisa.

4.1 RESULTADOS QUALITATIVOS

4.1.1 Análise descritiva dos resultados

A descrição dos resultados é introduzida com a junção das duas fases de consulta pública, a *Exposure Draft* (ED) e a *Revised Exposure Draft* (RED). A Tabela 5 abaixo demonstra o total dos concordantes e discordantes em cada fase e suas respectivas porcentagens.

Tabela 5 - Total de concordantes e discordantes por fase de consulta pública

Fase de consulta pública	Respondentes concordantes	% Concordantes na respectiva fase de consulta pública	Respondentes discordantes	% Discordantes na respectiva fase de consulta pública	Total de concordantes + discordantes por fase
ED	290	40%	430	60%	720
RED	142	33%	294	67%	436
Total	432	37%	724	63%	1.156

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Com base na Tabela 5, percebe-se que na fase ED 290 respondentes (40%) concordaram com as duas questões expostas pelo IASB/FASB, enquanto 430 respondentes (60%) discordaram, resultando em um total de 720 respondentes nesta fase. Já na RED, 142 respondentes concordaram (33%) com as duas questões desta fase e 294 discordaram (67%), findando em 436 respondentes na fase RED.

Reitera-se que, nesta pesquisa, utilizou-se as questões mais conflituosas e nas quais a maioria dos respondentes manifestou discordância, pois o impacto em influenciar os normatizadores é predito como maior nesses tipos de questões, e, por isso, foram consideradas mais propícias para a análise do impacto das coalizões no sucesso de *lobbying*, conforme Browne (1990), Klüver (2011) e Mahoney (2007). Logo, é possível entender o porquê de 432 respondentes estarem em concordância nas quatro questões selecionadas como amostra desta pesquisa (37%) e 724 respondentes discordarem das respectivas questões (63%), totalizando uma análise com 1.156 respondentes nas duas fases de consulta pública.

Todavia, Klüver (2011) afirma que o sucesso em verificar a alteração na opinião do normatizador não pode ser compreendido olhando unicamente as características individuais dos respondentes, pois deve-se levar em consideração os esforços agregados pelos grupos

com pensamentos similares, formadores de coalizão. Assim sendo, foram identificadas as coalizões concordantes e discordantes em cada fase de consulta pública, conforme Tabela 6 a seguir.

Tabela 6 - Total de coalizões por fase de consulta pública

Fase de consulta pública	Total de respondentes por fase	Coalizões concordantes por fase	Coalizões discordantes por fase	Total de coalizões por fase	% Coalizões em relação ao total de respondentes
ED	720	56	181	237	33%
RED	436	25	88	113	26%
Total	1.156	81	269	350	30%

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

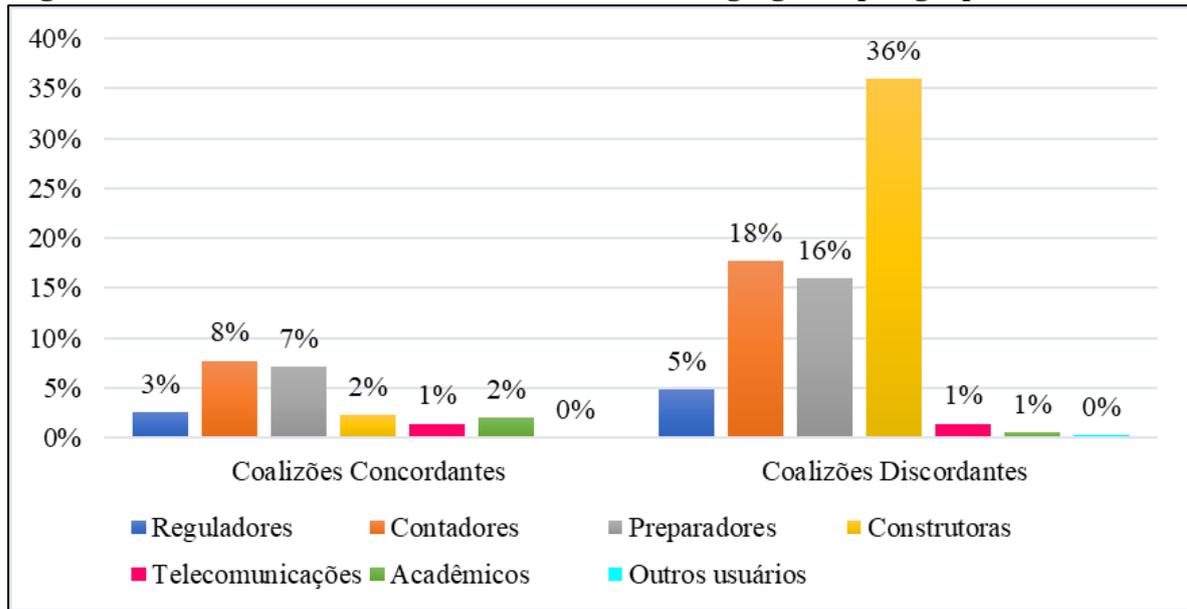
A Tabela 6 demonstra que a quantidade de respondentes que formaram coalizões concordantes, por meio da identificação de cartas idênticas ou similares, é de 56 na fase ED e 25 na fase RED, totalizando 81 respondentes com coalizões concordantes (7% em relação ao total de respondentes nas duas fases de consulta pública). Quanto as coalizões discordantes, 181 respondentes alinharam seus posicionamentos em discordância com os *Boards* na fase ED e 88 na fase RED, findando em 269 coalizões discordantes (23% em relação ao total de respondentes).

Confirma-se que o total de coalizões concordantes e discordantes é mais representativo na fase ED, compreendendo 237 respondentes (33% em relação ao total de respondentes nesta fase); em comparação com a fase RED que possui 113 respondentes (26%). Em suma, 350 coalizões entre os respondentes foram identificadas, correspondendo a 30% do total de respondentes nas duas fases de consulta pública.

Fundamenta-se a análise das coalizões em Heaney; Lorenz (2013) e Klüver (2011), ao afirmarem que os grupos de indivíduos quando alinham seus interesses para o mesmo objetivo, assemelha-se a uma formação de coalizão, sinalizando que um conjunto de membros chegou a um consenso sobre o assunto em debate. Sendo assim, todos os grupos que possuem alinhamento de interesse junto ao normatizador, constituem uma coalizão concordante; por conseguinte, os grupos nos quais possuem posicionamento divergente da proposta elencada pelos *Boards*, constituem uma coalizão discordante (HEANEY; LORENZ, 2013; KLÜVER, 2011).

Desta forma, em relação aos 350 respondentes pertencentes as coalizões identificadas nas duas fases de consulta pública, é possível verificar o percentual de cada coalizão (concordante ou discordante), segregadas entre os 7 grupos de interesses analisados nesse estudo, na Figura 1, a seguir.

Figura 1 - Coalizões identificadas nas duas fases e segregadas por grupos de interesses



Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Na Figura 1 é possível perceber que, na junção das duas fases de consulta pública, as coalizões discordantes são as mais representativas e o grupo das construtoras representam 36% dentre os 350 respondentes que formaram as coalizões detectadas nesta pesquisa. Em seguida, destacam-se os contadores com 18% e, logo após, estão os preparadores representando 16% em relação ao total das coalizões.

Apesar dos dados expostos acima, vale ressaltar que para estudar o sucesso de *lobbying* entre os grupos, é necessário reconhecer o agrupamento dos indivíduos em questões específicas (KLÜVER, 2011). Para isto, nas seções posteriores os resultados qualitativos serão melhor apresentados e discutidos a partir da segregação por questão e por fase de consulta pública (*Exposure Draft* e *Revised Exposure Draft*).

4.1.2 *Exposure Draft* (ED)

Na fase ED da IFRS 15, analisou-se as duas questões mais conflituosas entre os respondentes: a Questão 2 - quanto as obrigações de desempenho distintas e a Questão 3 - que aborda sobre a transferência de controle. Para melhor expor os resultados, demonstrou-se nas seções a seguir, a análise descritiva e, em seguida, a análise qualitativa, segregadas nas respectivas questões.

4.1.2.1 Questão 2 – Reconhecimento das obrigações de desempenho distintas

4.1.2.1.1 Análise descritiva da Q.2 – fase ED

Na Q.2 exposta pelo IASB/FASB em 2010, os *Boards* solicitaram a opinião dos interessados quanto ao princípio proposto para o reconhecimento das obrigações de desempenho de forma distinta (IASB, 2010). O total dos respondentes que concordaram ou

discordaram desta questão, estão demonstrados na Tabela 7.

Tabela 7 - Total de respondentes por grupos de interesses na Q.2 - fase ED

Grupos de Interesses	Respondentes da Fase ED - Q.2: Obrigações de desempenho distintas				
	Respondentes concordantes por grupo	% Concord.	Respondentes discordantes por grupo	% Discord.	Total de respondentes por grupo
1. Reguladores	20	12%	10	4%	30
2. Contadores	40	23%	61	22%	101
3. Preparadores	70	41%	36	13%	106
4. Construtoras	16	9%	169	60%	185
5. Empresas de Telecomunicações	10	6%	5	2%	15
6. Acadêmicos/Universidades	4	2%	2	1%	6
7. Outros usuários	11	6%	0	0%	11
Total	171	100%	283	100%	454

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Por meio da Tabela 7, ratifica-se a predominância de discordantes na Questão 2 da fase ED, visto que, dos 454 respondentes, 283 discordaram (o que representando 62% do total). Assim, o maior grupo ao qual pertencente esses discordantes é o das construtoras, com 60% dentre os discordantes (169 respondentes em valor absoluto); em seguida o grupo dos contadores compõe 22% e, por fim, os preparadores com 13% nesta questão. Em síntese, os grupos que mais possuem respondentes são as construtoras com 185 (41%), em seguida têm-se o grupo dos preparadores com 106 indivíduos (23%) e 101 respondentes são contadores (22%).

Ressalta-se que o grupo das construtoras está segregado do grupo dos preparadores devido a sua grande participação no envio de cartas comentários aos *Boards*, como pôde ser observado na Tabela 7. Além disso, as construtoras também possuem destaque nas formações de coalizões, visto que grande parte dos respondentes que constituem o grupo enviou cartas iguais/similares, conforme demonstra a Tabela 8 a seguir.

Tabela 8 - Total de coalizões por grupo de interesses na Q.2 - fase ED

Grupos de Interesses	Coalizões na Fase ED - Q.2: Obrigações de desempenho distintas				
	Coalizões concordantes por grupo	% Concord.	Coalizões discordantes por grupo	% Discord.	Total de coalizões por grupo
1. Reguladores	4	11%	1	1%	5
2. Contadores	9	25%	34	22%	43
3. Preparadores	15	42%	6	4%	21
4. Construtoras	3	8%	115	74%	118
5. Empresas de Telecomunicações	4	11%	0	0%	4
6. Acadêmicos/Universidades	1	3%	0	0%	1
7. Outros usuários	0	0%	0	0%	0

Total	36	100%	156	100%	192
--------------	-----------	-------------	------------	-------------	------------

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Com base na Tabela 8, é possível notar que as coalizões formadas pelo grupo das construtoras são predominantemente discordantes na Questão 2 da fase ED, com 74% do total dos discordantes, e, em seguida, nota-se os contadores com 22% e os preparadores que possuem 4%, representando 6 respondentes.

Em convergência com esses resultados, Lindahl (1987) afirma que o consenso entre os participantes também é necessário para incentivar a ação coletiva perante o normatizador e, por isso, as ações coletivas são identificadas por meio das coalizões formadas entre os indivíduos, tornando-se necessário demonstrar os argumentos utilizados pelos respectivos respondentes e as coalizões discordantes na Questão 2 da fase *Exposure Draft*.

Na próxima seção evidenciou-se uma análise qualitativa dos argumentos enviados pelos respondentes, mediante *comments letters* destinadas ao IASB/FASB, como forma de influenciar os normatizadores, para que as disposições e as preferências dos interessados e afetados pela questão fossem aceitas no escopo da versão final da IFRS 15 (sucesso de *lobbying*).

4.1.2.1.2 Análise qualitativa da Q.2 – fase ED

Na Questão 2 da fase ED, os *Boards* propuseram que uma entidade devesse identificar as obrigações de desempenho a serem contabilizadas separadamente, caso o bem ou serviço prometido fosse distinto, bem como recomendaram um princípio, no parágrafo 23, para determinar quando esse respectivo bem ou serviço fosse distinguível (IASB, 2010).

O princípio contido no parágrafo 23 e as alterações realizadas pelos *Boards* na versão final da IFRS 15, decorrente dos comentários enviados pelos respondentes, constam no Quadro 7 a seguir.

Quadro 7 - Proposta da Q.2 na ED e a versão final na IFRS 15

Proposta da Q.2 na ED	Versão na IFRS 15
<p>23. Um bem ou serviço, ou um pacote de bens ou serviços, é distinto se:</p> <p>(A) a entidade, ou outra entidade, vende um bem ou serviço idêntico ou similar separadamente; ou</p> <p>(B) a entidade pode vender o bem ou o serviço separadamente porque o bem ou o serviço atende às duas condições seguintes:</p> <p>(i) tem uma função distinta - um bem ou serviço tem uma função distinta se tiver utilidade por conta própria ou em conjunto com</p>	<p>22. No início do contrato, a entidade deve avaliar os bens ou serviços prometidos em contrato com o cliente e deve identificar como obrigação de desempenho cada promessa de transferir ao cliente:</p> <p>(a) bem ou serviço (ou grupo de bens ou serviços) que seja distinto; ou</p> <p>(b) série de bens ou serviços distintos que sejam substancialmente os mesmos e que tenham o mesmo padrão de transferência para o cliente (ver item 23).</p> <p>23. Série de bens ou serviços distintos tem o mesmo padrão de transferência para o cliente se ambos os critérios a seguir forem atendidos:</p> <p>(a) cada bem ou serviço distinto da série que a entidade promete transferir ao cliente atende aos critérios do item 35 para ser obrigação de desempenho satisfeita ao longo do tempo; e</p> <p>(b) de acordo com os itens 39 e 40, o mesmo método é utilizado para</p>

<p>outros bens ou serviços que o cliente adquiriu da entidade ou são vendidos separadamente pela entidade ou por outro entidade; e (ii) tem uma margem de lucro distinta - um bem ou serviço possui uma margem de lucro distinta se estiver sujeita a riscos distintos e a entidade pode identificar separadamente os recursos necessários para fornecer o bem ou o serviço.</p>	<p>mensurar o progresso da entidade em relação à satisfação completa da obrigação de desempenho para transferir ao cliente cada bem ou serviço distinto da série.</p> <p>35. A entidade transfere o controle do bem ou serviço ao longo do tempo e, portanto, satisfaz a obrigação de desempenho e reconhece receitas ao longo do tempo se um dos critérios a seguir for atendido:</p> <p>(a) o cliente recebe e consome simultaneamente os benefícios gerados pelo desempenho por parte da entidade à medida que a entidade efetiva o desempenho;</p> <p>(b) o desempenho por parte da entidade cria ou melhora o ativo (por exemplo, produtos em elaboração) que o cliente controla à medida que o ativo é criado ou melhorado; ou</p> <p>(c) o desempenho por parte da entidade não cria um ativo com uso alternativo para a entidade e a entidade possui direito executável (<i>enforcement</i>) ao pagamento pelo desempenho concluído até a data presente.</p> <p>39. Para cada obrigação de desempenho satisfeita ao longo do tempo de acordo com os itens 35 a 37, a entidade deve reconhecer receitas ao longo do tempo, mensurando o progresso em relação à satisfação completa dessa obrigação de desempenho. O objetivo ao mensurar o progresso é descrever o desempenho por parte da entidade ao transferir o controle de bens ou serviços prometidos ao cliente (ou seja, a satisfação da obrigação de desempenho da entidade).</p> <p>40. A entidade deve aplicar um único método de mensuração do progresso para cada obrigação de desempenho satisfeita ao longo do tempo e a entidade deve aplicar esse método de forma consistente a obrigações de desempenho similares e em circunstâncias similares. Ao final de cada período de relatório, a entidade deve remensurar seu progresso em relação à satisfação completa da obrigação de desempenho satisfeita ao longo do tempo.</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fonte: IASB (2010, 2014a).

Salienta-se que a versão final da Q.2, exposta no Quadro 7, foi elaborada pelos *Boards* considerando os argumentos recebidos de indivíduos e entidades que expuseram seu posicionamento ao IASB/FASB em relação a esta questão (IASB, 2014b). Assim sendo, a identificação do “sucesso” ou “não sucesso” auferido por esses respondentes interessados na Questão 2 da fase ED deu-se a partir dos seguintes argumentos presentes em cada *comment letter* analisada:

SUCESSO: Para os respondentes que concordaram ou discordaram da questão, mas que adicionalmente solicitaram a inclusão das atividades inter-relacionadas, com serviços integrados, como condição necessária para a não separação das obrigações de desempenho (OD’s); além disso, o sucesso também foi auferido 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 respondentes que concordaram com a questão proposta, sem solicitar nenhuma alteração a ser ajustada, e/ou discordaram do conceito de separação de OD’s como condição necessária para o reconhecimento de receitas.

Com base no exposto, atestou-se que a maior quantidade de cartas enviadas nesta questão, argumentava quanto à identificação de obrigação de desempenho distintas em contratos inter-relacionados (objeção ao item “B”, alínea i, da proposta), dentre as quais 66% dos respondentes solicitam a não distinção dos bens ou serviços quando a venda destes é realizada em conjunto.

A Surety Association of Canada (carta nº 466) acredita que, infelizmente, o padrão proposto terá impactos indesejáveis nas demonstrações financeiras dos contratados e o custo de conformidade será irracional, dado que os resultados finais das demonstrações financeiras serão menos confiáveis e menos significativas. Assim, (2010, p. 2) afirma:

Um contrato de construção representa uma obrigação única e integrada da entidade para o cliente. O contrato é o centro de lucro autônomo de uma operação de construção e quando há certeza, existe uma ligação, que é para a execução do contrato na sua totalidade. No setor de construção, o preço da transação e o preço do contrato são o mesmo. Embora um contrato de construção possa, de fato, incluir componentes distintos, alguns podem até mesmo gerar fluxos de receita separados e identificáveis, mas essas "obrigações de desempenho" estão inexoravelmente ligadas e, do ponto de vista do risco e do compromisso, não podem ser separadas do contrato como um todo. Isso é melhor ilustrado pelas Ordens de Mudança que são anexadas ao contrato durante o andamento do trabalho. Mesmo que estes sejam componentes identificáveis, que normalmente são tarifados independentemente do contrato original, eles são executados por parte da obrigação da entidade ao cliente sob esse contrato.²

Em consenso, a German Construction Industry Association (carta nº 352) argumenta que, do ponto de vista da indústria de construção, a separação proposta de um contrato em obrigações de desempenho distintas com base no julgamento de que bens e serviços idênticos ou similares são oferecidos, ou podem ser oferecidos, por terceiros é altamente problemática. Segundo esta entidade, em muitos casos, os serviços tecnicamente separáveis não são solicitados e atribuídos separadamente pelo cliente, pois o cliente quer garantir a função geral da estrutura ou construção. Portanto, (2010, p. 5) “a demanda real específica e a atribuição de entregas devem ser a base para a separação de contratos em obrigações de desempenho e não a disponibilidade meramente abstrata de obras parciais individuais”³.

Do mesmo modo, a Surety Underwriters Association of Oklahoma (carta nº 145)

² “A construction contract represents an integrated single obligation of the entity to the customer. It is the contract that is the stand-alone profit center of a construction operation and when certainty issues a bond; It is for the performance of the contract in its entirety. In the construction industry, the transaction price and the contract price are one and the same. While a construction contract may indeed include distinct components, some of which may even generate separate and identifiable revenue streams, these “performance obligations” are inexorably linked and from a standpoint of risk and commitment can not be separated from the contract as a whole. This is best illustrated by Change Orders which are appended to the contract during the progress of the work. Even though these are identifiable components which are typically priced independently of the original contract, they are executed on the part of the entity’s obligation to the customer under that contract.”

³ “(...) the specific actual demand in and assignment of deliverables should be the basis for the separation of contracts into performance obligations rather than the merely abstract possible availability of individual partial works”.

compreende a importância de encontrar um método mais consistente de reconhecimento de receita. No entanto, sente que uma abordagem de tamanho único pode ter um efeito inverso em indústrias especializadas, como a construção, pois cada contrato de construção é único e focado nas especificações do proprietário. Desta forma, (2010, p. 1) expõe:

É difícil acreditar que os contratados múltiplos interpretarão um único contrato da mesma forma que levará à distinção de receita entre os empreiteiros. As interpretações subjetivas no reconhecimento de receita só criarão grande confusão entre os usuários de demonstrações financeiras e diminuirão a confiabilidade das informações apresentadas. A indústria de seguro depende fortemente da qualidade dos relatórios financeiros para tomar decisões sãs. A natureza altamente subjetiva das mudanças propostas irá complicar a análise, não só das demonstrações financeiras, mas das obrigações de desempenho, da estimativa dos preços dos contratos e da alocação do preço da transação para as obrigações de desempenho.⁴

O usuário James F. Krueger (2010), na carta nº 236, afirma que lê partes significativas e entente os objetivos da proposta sobre OD'S presente na ED, entretanto, acha que os normatizadores pecam em elaborar uma definição adequada de obrigação de desempenho para a situação específica das construtoras de edifícios, usinas de tratamento de água, estradas, etc. Neste mesmo aspecto, a empresa de computação Cisco Systems Inc. (2010) - carta nº 408, diz que os representantes da entidade estão preocupados com a proposta, pois a utilização das estimativas poderá conduzir a inconsistências na definição e contabilização das obrigações de desempenho. Além disso, acredita que o custo da implementação dessa abordagem supera qualquer potencial benefício.

Em relação aos outros itens expostos na proposta, 13% dos respondentes não concordaram quanto ao item “A”, referente às perspectivas de outra entidade na venda separada de um bem ou serviço idêntico/similar. Os respondentes acreditam que a entidade deveria levar em consideração apenas a perspectiva da própria entidade – solicitação atendida pelo IASB no parágrafo 35 da IFRS 15. Vale ressaltar que 2% dos respondentes solicitaram simultaneamente a não distinção em contratos inter-relacionados e também requereram não levar em consideração as perspectivas da outra entidade; logo, apenas 11% não concordaram quanto ao item A, exclusivamente.

A associação de empresas do Japão, Group of Japanese Companies (2010) – *comment letter* nº 364, não concorda que uma entidade deve identificar a obrigação de desempenho separada quando outra entidade vende um bem ou serviço idêntico ou similar separadamente,

⁴ “This makes it difficult to believe that multiple contractors will interpret a single contract the same way leading to different revenue recognition among contractors. The subjective interpretations of revenue recognition will only create increased confusion among financial statement users, and decrease the reliability of the information presented. The surety industry relies heavily on the quality of financial reporting to make sound decisions. The highly subjective nature of the proposed changes will complicate the analysis of not only financial statements, but performance obligations, estimation of contract prices, and the allocation of the transaction price to performance obligations”.

pois a obrigação de desempenho reconhecida com base nas vendas de outras entidades pode não atender a unidade de gerenciamento de lucros da própria entidade.

Nesse mesmo aspecto, a universidade dos Estados Unidos, Woodbury University Student (2010) - carta nº 120E, alega que uma entidade pode vender um bem ou serviço distinto, idêntico ou similar também vendido por outra entidade. No entanto, em alguns casos, a entidade pode não ter como comprovar que esse respectivo bem ou o serviço é distinto, com base no julgamento da outra entidade, sendo esta última passível de não considerar que os itens vendidos por elas são, de fato, distinguíveis.

Quanto ao item “B”, alínea ii, 10% dos respondentes não concordavam com o critério de margem de lucro de distinta para bens ou serviços, na qual foi retida da versão final da IFRS 15. Destes 10%, 1% argumentou simultaneamente com a não distinção em contratos inter-relacionados. Assim, apenas 9% dos respondentes não concordavam com a margem de lucro distinta, especificamente.

A título de exemplo, a Raytheon Company (2010) - carta nº 132, argumenta que o conceito de obrigações de desempenho distintas deve ter mais proeminência na norma proposta, uma vez que as interpretações da "margem de lucro distinta" podem variar amplamente e a orientação nela relacionada aos serviços e riscos de gerenciamento de contratos é útil para fazer interpretações apropriadas na respectiva indústria. Além disso, o respondente acredita que esta orientação deve aplicar-se a todos os requisitos de segmentação e obrigação de desempenho, para garantir que os contratos de produtos altamente complexos, com serviços e riscos integrados no gerenciamento dos contratos, sejam contabilizados adequadamente e a contabilidade resultante forneça informações úteis para a decisão dos investidores.

Os membros reguladores do Canadá, formados por ACSB (carta nº 581), concordam que as obrigações de desempenho em um contrato devem ser reconhecidas separadamente, caso sejam distintas. Contudo, o requisito previsto no parágrafo 23 (b) (ii) sobre um bem ou serviço ter uma margem de lucro distinta, não identificará algumas obrigações de desempenho que, de outra forma, deveriam ser consideradas como distintas. Deste modo, (2010, p. 5) expõem:

Nós pensamos que muitos contratos possuem o preço para alcançar uma margem de lucro constante, em vários produtos com função e riscos distintos. Portanto, discordamos do pressuposto de que uma margem de lucro distinta segue necessariamente de riscos distintos e da sua capacidade em identificar os recursos necessários para entregar o bem ou o serviço.⁵

⁵“We think that many contracts are priced to achieve a constant profit margin across a number of deliverables that have distinct function and risks. Therefore, we disagree with the assumption that a distinct profit margin

Além desses achados, evidenciou-se que 9% dos respondentes apenas concordaram com proposição dos *Boards*, sem solicitar alterações e/ou inclusão de nenhum outro princípio para a distinção das obrigações de desempenho e apenas 1% dos respondentes não concordaram com o conceito de distinção das obrigações de desempenho como condição necessária para reconhecimento da receita na venda dos bens ou serviços – argumento não aceito pelos *Boards*, e, por consequência, esses respondentes não obtiveram sucesso.

A TRW Automotive Holdings Corp. (2010) – *comment letter* nº 525, acredita que os princípios enunciados no parágrafo 23 seriam suficientes para identificar obrigações de desempenho que sejam distintas, exceto nos casos da “garantia” do produto. Já a empresa de telecomunicação, TELESTRA (2010) - carta nº 621, defende que os *Boards* deveriam apresentar orientações conceituais para a identificação de obrigações de desempenho distintas que possam ser aplicadas a todas as atividades que gerem receita para a empresa.

Por sua vez, os contadores da firma Prather Kalman, P.C. (2010) - carta nº 10, acreditam que numa perspectiva teórica, os critérios expostos para determinar as obrigações de desempenho distintas, funcionariam bem para identificar a transferência do controle entre os seus clientes. Entretanto, na prática, os critérios não funcionariam muito bem.

Do mesmo modo, a empresa BP P.L.C. (carta nº 932) afirma que seus membros não estão convencidos de que a abordagem sobre a obrigação de desempenho proposta para o reconhecimento da receita seja apropriada, pois (2010, p. 4):

Acreditamos que a ED contém uma grande falha na medida em que não começa por abordar as questões básicas da definição de receita e como é útil para a tomada de decisão. Esta discussão é necessária porque os Conselhos emitiram um julgamento na ED de que um princípio de reconhecimento de receita baseado na satisfação das obrigações de desempenho é mais útil do que um princípio que reconhece a receita tendo em consideração a atividade da entidade no período. Na ausência das opiniões dos Conselhos sobre estas duas questões básicas, é difícil para nós julgarmos se as soluções propostas na ED são válidas.⁶

Assim, diante dos argumentos expostos e com base nos critérios utilizados para mensurar o “sucesso” ou “não sucesso” dos interessados na Questão 2 da fase ED, afirma-se que o sucesso foi logrado em 380 respondentes (84%) e, por conseguinte, o não sucesso foi compreendido em 74 indivíduos, nos quais representam 16% dentre os 454 respondentes nesta questão.

necessarily follows from distinct risks and the ability to identify the resources required to deliver the good or service”.

⁶ “*We believe that the ED contains a major flaw in that it does not start by addressing the basic questions of the definition of revenue and how it is decision-useful. This discussion is necessary because the Boards have made a judgement in the ED that a revenue recognition principle based on the satisfaction of performance obligations is more useful than a principle which recognises revenue taking into account the entity's activity in the period. In the absence of the Boards' views on these two basic questions it is difficult for us to judge whether the solutions proposed in the ED are valid”.*

Em relação às formações de coalizões, principal objeto deste estudo, reafirma-se que foram capturadas por meio das cartas nas quais continham argumentos idênticos, similares, bem como as cartas nas quais expressamente concordavam com o posicionamento de algum outro respondente. Assim, demonstra-se de forma mais pormenorizada os argumentos utilizados pelos indivíduos que formaram coalizões discordantes no Quadro 8, uma vez que, conforme o *feedback* do IASB, estes foram os mais representativos e influenciaram a mudança de posicionamentos dos *Boards* nas questões analisadas nesta pesquisa (IASB, 2014b).

Quadro 8 - Coalizões discordantes identificadas na Q.2 da fase ED

Nº da coalizão	Numeração das cartas conforme site do FASB	Grupos de interesses ao qual pertencem as cartas	Tipo de argumento utilizado na captação da coalizão
1	141, 500, 636, 637, 638, 639 666, 913, 974	Preparadores e Construtoras	Argumentos iguais
2	403, 403 ^a	Contadores	Argumentos similares
3	57, 57A, 57B, 57C, 143,	Construtoras	Argumentos iguais
4	111, 140, 252, 272, 371	Construtoras, Contadores, Reguladores e Preparadores	Argumentos similares
5	24, 34, 62, 64, 89, 91, 95, 97, 100, 102, 107, 113, 115, 123, 124, 138, 146, 152, 153, 154, 156, 159, 160, 164, 165, 166, 169, 170, 173, 175, 177, 223, 224, 230, 233, 234, 244, 246, 248, 253, 259, 286, 293, 294, 295, 296, 298, 299, 301, 310, 318, 407, 422, 423, 424, 425, 426, 430, 431, 432, 433, 434, 435, 439, 446, 456, 511, 520, 521, 527, 531, 553, 554, 627, 914, 917, 918, 919, 920, 922, 923, 924, 926, 927, 928, 929, 936, 660	Construtoras, Contadores e Preparadores	Argumentos iguais
6	470, 485, 505	Construtoras e Contadores	Argumentos iguais
7	144, 529	Construtoras	Argumentos iguais
8	82, 119, 174, 285, 254, 254A, 309, 473, 565	Construtoras	Argumentos similares
9	260, 915, 916, 333	Construtoras	Argumentos similares
10	114, 311*	Preparadores	A carta de nº 311 expressamente concorda com a 114
11	125, 128, 147, 157, 158, 176, 216, 235, 251, 265, 319, 420, 428, 443, 921	Construtoras e Contadores	Argumentos similares
12	255, 256, 257, 646	Contadores	Argumentos iguais
13	79, 117, 149, 186, 217, 239, 494, 634, 925	Construtoras e Contadores	Argumentos similares
*A carta de nº 311 (Boeing Company) representa uma indústria de aeronaves, na qual expressamente concorda com a carta de nº 114 (Aerospace Industries Association), que é uma associação de indústria de aeronaves. Acontece que o argumento do respondente 311 é mais a favor da proposta, porém inclui a ressalva das atividades inter-relacionadas, também defendida pela associação (carta nº 114), cuja opinião é mais contrária a questão 2. Deste modo, a carta nº 114 encontra-se nas coalizões discordantes, exposta neste quadro, e a carta de nº 311 pertence as coalizões concordantes, mas ambas obtiveram sucesso em seus argumentos, pois sugeriram pontos aceitos pelos <i>Boards</i> .			

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017; FASB (2010).

Com base no Quadro 8, identifica-se 13 coalizões, formadas por 156 respondentes

predominantemente em discordância com a Q.2 da fase ED. A coalizão de nº 1 é composta por 9 respondentes que enviaram cartas iguais aos normatizadores e alegaram falta de clareza nos indicadores propostos acerca das distinções das obrigações de desempenho. Por exemplo, a carta de nº 500, representada pela empresa NSCA (2010), pertencente ao grupo dos reguladores, afirma que os indicadores prejudicarão o entendimento quanto as distinções das obrigações de desempenho nas empresas de construção e prestadoras de serviço inter-relacionado.

Na coalizão de nº 2, formada pela BDO IFR ADVISORY LIMITED (403) e a BDO USA LLP (carta nº 403A), os respondentes afirmam estarem preocupados com o princípio proposto e solicitam esclarecimentos adicionais quanto à perspectiva de outra entidade na venda dos bens ou serviços (item A) e quanto à margem de lucro distinta (item B, alínea ii). A carta nº 403A (2010, p. 6) alega:

Estamos preocupados com o fato de que o princípio para determinar se bens ou serviços são distintos não está suficientemente alinhado com a estrutura conceitual de ativos e passivos da proposta, e será difícil para os usuários entenderem e aplicarem na prática com base nas orientações fornecidas, incluindo os exemplos 8 até o 10 dos parágrafos IG39-IG42.⁷

As construtoras que formam a coalizão de nº 3 argumentam, com palavras iguais, que tais mudanças propostas no parágrafo 23 possuem “consequências árduas e dispendiosas para empresas de construção civil”⁸, e, por isso, solicitam que os *Boards* ponderem a decisão quanto à aplicabilidade aos contratos inter-relacionados – carta de nº 57 (NASB, 2010, p.1). De maneira semelhante, a coalizão de nº 4, formada por 5 respondentes, argumentando de maneira similar, solicitam que os *Boards* reconsiderem a especificidade das construtoras, nas quais possuem contratos inter-relacionados e não concordam com o item B, alínea ii, com relação a entidade considerar as práticas de outra entidade para o reconhecimento da receita.

Quanto a coalizão mais significativa em discordância com a Q.2 da fase ED (coalizão nº 5), sendo composta por 88 respondentes que enviaram cartas comentários iguais, expõe-se a carta de nº 24, representada pela construtora The Hartford (2010, p.1) na qual alega o seguinte:

Temos preocupações significativas sobre a forma como o novo padrão pode ser aplicado aos nossos clientes. A orientação atual na *Exposure Draft*, para o reconhecimento da receita no nível de "obrigação de desempenho", apresenta desafios significativos para nossos clientes e traz um risco muito real de efeitos

⁷ “We are concerned that the principle for determining whether goods or services are distinct is not sufficiently aligned with contract asset and liability conceptual framework of the Proposal, and will be difficult for users to understand and apply in practice based on the guidance provided, including examples 8 through 10 (paragraphs IG39-IG42)”.

⁸ “(...) NASBP has serious concerns that such a change will have wrenching and costly consequences on construction firms”.

econômicos adversos em nossa indústria, decorrente de um método inferior de reconhecimento de receita. A subjetividade inerente ao processo prescrito para identificar e alocar receitas para as obrigações de desempenho levará a uma menor consistência e transparência no relatório financeiro do setor.⁹

Do mesmo modo, os 3 respondentes que formam a coalizão de nº 6 enviaram argumentos iguais expressando dúvidas quanto à identificação de obrigações de desempenho distintas no contrato, visto que resultará em efeitos econômicos reais e substanciais negativos ao setor de construção. E, em convergência, as duas construtoras que formam as coalizões de nº 7, apresentam argumentos iguais, alegando que as novas regras não fornecem demonstrações financeiras úteis para seus usuários (ex.: bancos, seguradoras e a própria administração).

Na coalizão de nº 8, composta por empresas de construção, os respondentes apresentam argumentos similares, manifestando-se – entre outras coisas – quanto a orientação proposta no que tange ao reconhecimento da receita ao nível de OD's, concordando que representa ser um desafio significativo para o setor da construção como um todo e aos parceiros comerciais das indústrias, visto que traz um risco muito real de efeitos econômicos adversos. A carta de nº 254 referente a Swinerton Incorporated (2010, p. 1) exprime:

Acreditamos que a orientação proposta para reconhecer a receita no nível de "obrigação de desempenho" representa um desafio significativo para nós, para o setor da construção como um todo e para os parceiros comerciais das indústrias. Isso traz um risco muito real de efeitos econômicos adversos para nossa indústria.¹⁰

Na sequência, os 4 respondentes que formam a coalizão nº 9, defendem que os contratos aplicados as construtoras consistem em apenas uma única obrigação de desempenho, devido as suas atividades inter-relacionadas, e, com isso, o custo em implementar este novo padrão é alto e não compensatório. Do mesmo modo, na coalizão nº 10, a carta de nº 114, representante da Aerospace Industries Association (2010) não concorda com as obrigações de desempenho distintas, visto que, os contratos inter-relacionados teriam uma quantidade muito grande de distinções, na qual poderiam não ser úteis na tomada de decisão, afirmando que (2010, p.8):

Nos preocupamos que isso possa resultar em uma proliferação de segmentação que seria incompatível com as orientações relacionadas na identificação de obrigações de desempenho e na produção de informações que não sejam úteis para a decisão. Acreditamos que a melhor abordagem para esclarecer a orientação é integrar a distinção dos contratos e a identificação de obrigações de desempenho em uma

⁹ *“We have significant concerns over how the new standard may be applied to our clients. The current guidance in the Exposure Draft for recognizing revenue at the “performance obligation” level presents significant challenges for our clients and carries the very real risk of adverse economic effects on our industry stemming from an inferior method of revenue recognition. The inherent subjectivity of the prescribed process for identifying and allocating revenue to performance obligations will lead to less consistency and transparency in the financial reporting process in the industry”.*

¹⁰ *“We believe that the proposed guidance for recognizing revenue at the “performance obligation” level represents a significant challenge for us, the construction industry as a whole and the industries’ business partners. It carries a very real risk of adverse economic effects for our industry”.*

determinação de obrigação de desempenho de um único passo.¹¹

Logo em seguida, a coalizão de nº 11, formada por 15 respondentes, tem preocupações significativas quanto as OD's em empresas que possuem contratos inter-relacionados, por exemplo, as construtoras. A carta de nº 125, referente a empresa Walters-Morgan Construction (2010, p.1) argumenta:

Não vemos nenhum benefício significativo para este método revisado de reconhecimento de receita, tanto para as empresas que informam, quanto para os usuários das demonstrações financeiras auditadas. Na verdade, achamos que a tentativa de reconhecer a receita com base em "obrigação de desempenho" levará a custos mais altos para todos os interessados, demonstrações financeiras muito mais complicadas e difíceis de interpretar, e mais oportunidades para que os empreiteiros manipulem relatórios financeiros.¹²

Neste mesmo sentido, os contadores pertencentes a coalizão nº 12, com argumentos iguais, possuem preocupações em como as novas regras serão aplicadas aos clientes, dentre os quais estão as prestadoras de serviços (possuidoras de atividades inter-relacionadas), pois a nova norma proposta traz um risco real de efeitos econômicos adversos. E, por fim, os membros pertencentes a coalizão nº 13, também solicitam que os normatizadores levem em consideração as especificidades das prestadoras de serviço com contratos inter-relacionados, como por exemplo, as construtoras. *Comment Letter* nº 149 - Willis (2010, p. 1):

Como o processo de "obrigação de desempenho" envolve um grau muito maior de subjetividade e julgamento, a credibilidade, consistência e utilidade das demonstrações financeiras sob o método proposto serão reduzidas. Como um profissional de seguros, eu uso e confio em demonstrações financeiras todos os dias para tomar decisões (muitas vezes decisões de crédito de vários milhões de dólares). Portanto, qualquer erosão da credibilidade das demonstrações financeiras é inaceitável. (...). Isso, naturalmente, levará ao aumento dos custos para as empresas de construção e, por sua vez, para os consumidores dos serviços de construção.¹³

Em resumo, afirma-se que 100% das coalizões discordantes na Q.2 da fase ED lograram sucesso perante o IASB/FASB (156 respondentes formadores de 13 coalizões). Desta forma, ratificou-se que os indivíduos dentre os quais se opuseram as questões mais conflituosas, de

¹¹ "(...) we are concerned it could result in a proliferation of segmenting that would be inconsistent with the spirit of the related guidance on identifying performance obligations and produce information that is not decision-useful. We believe the best approach to clarifying the segmenting guidance is to integrate segmenting of contracts and identification of performance obligations into a single step performance obligation determination".

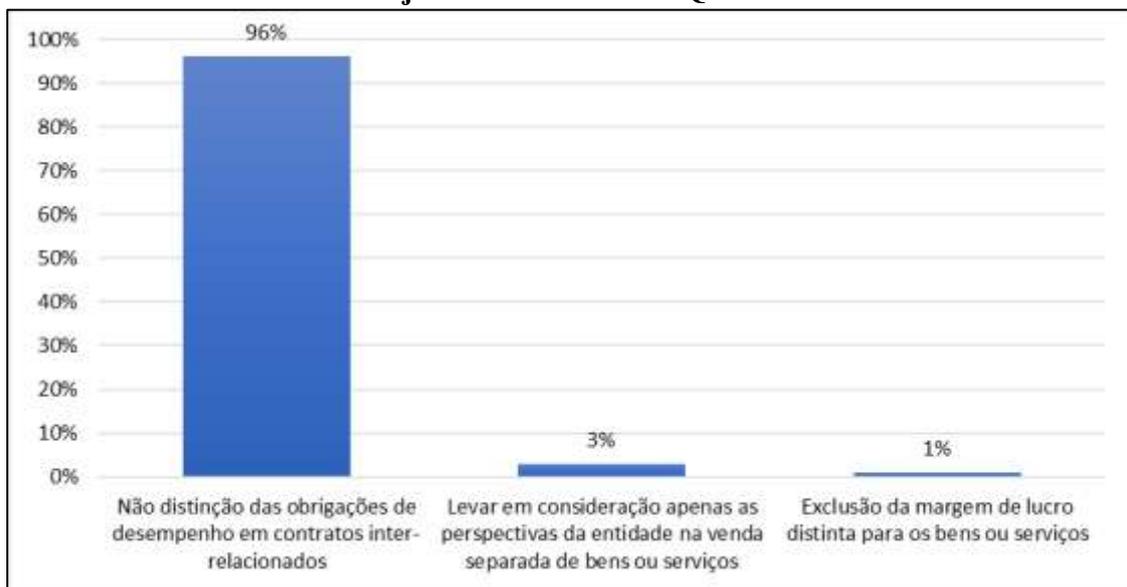
¹² "We see no significant benefit to this revised method of revenue recognition, either to the reporting companies or to the users of the audited financial statements. In fact, we feel that attempting to recognize revenue on a "performance obligation" basis will lead to higher costs for everyone concerned, financial statements that are much more complicated and difficult to interpret, and more opportunities for contractors to manipulate financial reporting".

¹³ "Because the "performance obligation" process involves a much higher degree of subjectivity and judgment, the credibility, consistency and usefulness of financial statements under the proposed method will be greatly diminished. As a surety professional, I use and rely on financial statements every day to make decisions (often multi-million-dollar credit decisions). Therefore, any erosion of financial statement credibility is unacceptable. (...). This will, of course, lead to increased costs for construction companies and, in turn, for consumers of construction services".

fato, tendem a ter a maior chance em obter o sucesso de *lobbying* - resultados também identificados no estudo de Skinner (2008) e Klüver (2011).

Mediante o exposto, os principais argumentos utilizados pelos respondentes nas coalizões predominantemente discordantes, estão resumidos na Figura 2, a seguir, que demonstra o percentual de indivíduos ao qual utilizaram-se de tais posicionamentos como forma de influenciar os *Boards*, para que fossem alterados os princípios quanto ao reconhecimento da receita em obrigações de desempenhos distintas.

Figura 2 - Principais argumentos utilizados nas coalizões discordantes que lograram sucesso junto aos *Boards* na Q.2 da fase ED



Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Nota-se, na Figura 2, uma predominância (96%) de respondentes que solicitaram a não distinção das obrigações de desempenho em contratos inter-relacionados (representados por 151 dentre os 156 indivíduos pertencentes as coalizões discordantes identificadas na Q.2 da fase ED). Além disso, 3% dos discordantes alegaram não concordar com a perspectiva de outra entidade para o reconhecimento das receitas na venda dos bens ou serviços, e, por fim, 1% solicitou a exclusão da margem de lucro distinta.

4.1.2.2 Questão 3 – Determinação da transferência de controle

4.1.2.2.1 Análise descritiva da Q.3 – fase ED

Na Questão 3 da fase ED, os *Boards* solicitaram a opinião dos interessados quanto a orientação proposta para determinar quando o controle de um bem ou serviço prometido é transferido ao cliente. Desta forma, a quantidade de respondentes que concordaram ou discordaram dessa questão, bem como seus respectivos percentuais, estão demonstrados na Tabela 9 a seguir.

Tabela 9 - Total de respondentes por grupo de interesses na Q.3 - fase ED

Grupos de Interesses	Respondentes da Fase ED - Q.3: Transferência de controle				
	Respondentes concordantes por grupo	% Concord.	Respondentes discordantes por grupo	% Discord.	Total de respondentes por grupo
1. Reguladores	9	8%	20	14%	29
2. Contadores	28	24%	30	20%	58
3. Preparadores	49	41%	53	36%	102
4. Construtoras	17	14%	29	20%	46
5. Empresas de Telecomunicações	4	3%	8	5%	12
6. Acadêmicos/Universidades	4	3%	4	3%	8
7. Outros usuários	8	7%	3	2%	11
Total	119	100%	147	100%	266

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Constata-se, na Tabela 9, que o grupo dos preparadores lideram o *ranking*, assumindo 36% dos discordantes (53 respondentes em valor absoluto), os contadores com 20% (referente a 30 respondentes) e as construtoras também com 20% em relação ao total de discordantes na Questão 3. Além disso, observa-se um total de 266 respondentes, dentre os quais 102 representam o grupo dos preparadores (38%), 58 compõem o grupo dos contadores (22%) e 46 respondentes pertencem ao grupo das construtoras (17%).

Em relação a essa grande participação dos preparadores e contadores, expostas na Tabela 9, Lindahl (1987) afirma que consenso entre os participantes é necessário para incentivar a ação coletiva e, este fato, poderia explicar o porquê das grandes empresas de contabilidade se envolverem em ação coletiva e o porquê da participação corporativa ser mais ativa em projetos de normas contábeis que afetam setores específicos (como é o caso da IFRS 15 – que aborda sobre o Reconhecimento de Receita em Contratos com Clientes).

Assim, no que tange às coalizões concordantes e discordantes identificadas na Questão 3, elas encontram-se expostas na Tabela 10, a partir da segregação em grupos de interesses.

Tabela 10 - Total de coalizões por grupo de interesses na Q.3 - fase ED

Grupos de Interesses	Coalizões na Fase ED - Q.3: Transferência de controle				
	Coalizões concordantes por grupo	% Concord.	Coalizões discordantes por grupo	% Discord.	Total de coalizões por grupo
1. Reguladores	1	5%	3	12%	4
2. Contadores	9	45%	7	28%	16
3. Preparadores	3	15%	10	40%	13
4. Construtoras	4	20%	3	12%	7
5. Empresas de Telecomunicações	1	5%	2	8%	3
6. Acadêmicos/Universidades	2	10%	0	0%	2
7. Outros usuários	0	0%	0	0%	0

Total	20	100%	25	100%	45
--------------	-----------	-------------	-----------	-------------	-----------

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Observa-se, conforme a Tabela 10, que o grupo dos preparadores também lidera o *ranking* das coalizões, representadas por 40% dos discordantes. Logo após, evidenciam-se os contadores com 28%, sucedido dos reguladores e das construtoras com 12%.

A demonstração dos principais argumentos utilizados pelos respondentes em concordância ou discordância da Questão 3 na fase *Exposure Draft*, bem como as alegações das 25 coalizões discordantes, estão apresentadas na próxima seção, na qual foi realizada uma análise qualitativa destes argumentos presentes nas *comments letters* enviadas ao IASB/FASB.

4.1.2.2.2 Análise qualitativa da Q.3 – fase ED

Na Questão 3 da fase ED, os *Boards* solicitaram a opinião dos interessados quanto a orientação proposta nos parágrafos 25-31 e quanto aos esclarecimentos para a aplicação da respectiva proposta, que determina quando o controle de um bem ou serviço prometido é transferido ao cliente (IASB, 2010). As orientações contidas nos respectivos parágrafos estão demonstradas no Quadro 9 a seguir.

Quadro 9 - Orientações sobre a transferência de controle - proposta na Q.3 da ED

Proposta da Q.3 na ED
25. Uma entidade deve reconhecer as receitas quando satisfizer uma obrigação de desempenho identificada de acordo com os parágrafos 20 a 24, transferindo um bem ou serviço prometido para um cliente. Um bem ou serviço é transferido quando o cliente obtém o controle desse bem ou serviço.
26. Um cliente obtém o controle de um bem ou serviço quando o cliente tem a capacidade de direcionar o uso e o benefício do bem ou serviço. O controle inclui a capacidade de impedir que outras entidades dirijam o uso ou o recebimento de um bem ou serviço.
27. A capacidade do cliente em direcionar o uso de um bem ou serviço (ou seja, um ativo) refere-se ao direito atual de usar o ativo pela vida econômica remanescente ou consumir o ativo nas atividades do cliente. A capacidade do cliente de receber o benefício de um ativo refere-se ao seu direito atual de obter substancialmente todos os fluxos de caixa potenciais desse ativo (quer um aumento nas entradas de caixa ou uma diminuição nas saídas de caixa). O cliente pode obter fluxos de caixa de um ativo direta ou indiretamente de muitas maneiras, como por exemplo: usando, consumindo, vendendo, trocando, prometendo ou segurando o ativo.
28. Se uma entidade retém alguns direitos sobre um bem, exclusivamente como proteção contra o não cumprimento dos termos do contrato, por parte do cliente (por exemplo, quando uma entidade retém o título legal como proteção contra a falta de pagamento do cliente), esses direitos são protetores e não impedem que um cliente obtenha o controle de um bem.
29. Ao avaliar se um cliente obtém o controle de um bem, uma entidade deve considerar quaisquer acordos relacionados, celebrados ao mesmo tempo ou em contemplação do contrato, (por exemplo, acordos de recompra).
30. Uma entidade deve avaliar a transferência de controle de bens ou serviços para cada obrigação de desempenho separada. Os indicadores de que o cliente obteve o controle de um bem ou serviço incluem o seguinte:
(A) O cliente tem uma obrigação incondicional de pagar - se um cliente é incondicionalmente obrigado a pagar por um bem ou serviço, normalmente porque o cliente obteve o controle do bem ou serviço em troca. A obrigação de pagar é incondicional quando nada mais que a passagem do tempo é exigida antes do pagamento ser devido.
(B) O cliente tem título legal, geralmente indica qual parte tem a capacidade de direcionar o uso e receber o benefício de um bem. Os benefícios do título legal incluem a capacidade de vender um bem, trocá-lo por outro

bem ou usá-lo para garantir ou liquidar dívidas. Assim, a transferência do título legal coincide frequentemente com a transferência de controle. No entanto, em alguns casos, a posse de título legal é um direito de proteção e pode não coincidir com a transferência de controle para um cliente.

(C) O cliente tem posse física - em muitos casos, a posse física do cliente de um bem, dá ao cliente a capacidade de direcionar o uso desse bem. Em alguns casos, no entanto, a posse física não coincide com o controle de um bem. Por exemplo, em alguma remessa e em alguns arranjos de venda e recompra, uma entidade pode ter transferido a posse física, mas manteve o controle de um bem. Por outro lado, em alguns acordos de cobrança e retenção, a entidade pode ter uma posse física de um bem que o cliente controla.

(D) O design ou a função do bem ou do serviço é específico do cliente; um bem ou serviço com um projeto ou função específica do cliente pode ser de pouco valor para uma entidade porque o bem ou o serviço não possui um uso alternativo. Por exemplo, se uma entidade não pode vender um ativo específico do cliente para outro cliente, é provável que a entidade exija que o cliente obtenha o controle do ativo (e pague por qualquer trabalho concluído até à data) conforme ele é criado. A capacidade de um cliente em especificar apenas mudanças menores no *design* ou função de um bem ou serviço ou para escolher entre um intervalo de opções padronizadas especificadas pela entidade, tipicamente não indicaria um bem ou serviço específico do cliente. No entanto, a capacidade de um cliente para especificar mudanças importantes no *design* ou função do bem ou do serviço, indicaria que um cliente obtém o controle do bem como ele é criado.

Fonte: IASB (2010, 2014a)

As principais alterações realizadas pelos *Boards* em decorrência dos comentários recebidos, referentes ao parágrafo exposto no Quadro 9 sobre a transferência de controle, foram: a) inclusão das especificidades relacionadas as prestadoras de serviços; b) distinção da transferência de controle para as OD's em um ponto no tempo e para as OD's ao longo do tempo; c) inclusão do critério de "riscos e recompensas", referentes a propriedade do ativo associados ao cliente; d) e a inclusão do indicador sobre reconhecer a receita quando o cliente aceitou o ativo (IASB, 2014a).

Assim sendo, a mensuração do “sucesso” ou “não sucesso” auferido pelos respondentes, em relação a Questão 3 da fase ED, deu-se a partir dos seguintes argumentos identificados em sua resposta:

SUCESSO: Para os respondentes que concordaram ou discordaram das orientações sobre a transferência de controle, mas que demandaram explicações adicionais aos *Boards* em relação aos indicadores aplicados nos contratos de prestação de serviços e de construção; como também para aqueles que requisitaram a inclusão dos “riscos e recompensas” como um indicador na avaliação de controle; e os que solicitaram a distinção das obrigações de desempenho em: a) um ponto no tempo; e b) ao longo do tempo.

NÃO SUCESSO: Para os respondentes que concordaram com a questão proposta, sem solicitar nenhuma alteração a ser ajustada; e/ou não concordaram com o termo “controle” como condição necessária para o reconhecimento das receitas, preferindo que este reconhecimento seja embasado nas atividades; ou ainda, aqueles que não tiveram seus argumentos acatados pelos *Boards*, por solicitarem a inclusão de informações específicas das atividades de sua empresa.

Em face ao exposto, afirma-se que a maior quantidade de respondentes nesta questão

argumentava quanto a melhoria dos indicadores (76%), dentre os quais solicitavam que os *Boards* considerassem as especificidades das prestadoras de serviço (32%) como também a especificidade do contrato para reconhecer a transferência de controle (14%). Além disso, alguns respondentes solicitaram aos normatizadores que distinguíssem os indicadores sobre a transferência de controle entre as atividades realizadas continuamente (ao longo de tempo) – por exemplo, os contratos relacionados às construções de longo prazo – e as atividades realizadas em um ponto no tempo (29%); também foram identificados respondentes que solicitaram a inclusão dos “riscos e recompensas” nos indicadores de avaliação de transferência de controle (10%); e o restante (15%) abordaram sobre melhorias na escrita e nas especificidades dos indicadores, alegando não estarem escritos e segregados de maneira clara e compreensível.

O regulador New Zealand Treasury (carta nº 130) considera que a proposta dos parágrafos 25 a 31 não fornece orientações claras e suficientes para que haja uma contabilização comparável entre as receitas proveniente das prestadoras de serviços, pois (2010, p. 4) “embora a orientação seja apropriada para a venda de bens, a mesma terminologia e ideias não se traduzem aos serviços”¹⁴.

A empresa de telecomunicação TELECOM ITALIA (carta nº 184) também afirma que os indicadores fornecidos pela ED não são claros ao referir-se aos serviços e, portanto, acredita que a avaliação da transferência de controle para as prestadoras de serviço precisaria de orientação adicional. Deste modo, a fim de assegurar a consistência em todas as normas, o conceito de controle deve ser definido no nível da estrutura conceitual, pois (2010, p. 5):

Enquanto a ED mudou o conceito de "riscos e recompensas" para o novo conceito de "controle" na determinação da transferência de bens ou serviços [na norma sobre Receita], o Plano de Exposição sobre Arrendamentos continua a incluir o critério de "riscos e recompensas" em conjunto com o critério de "controle" ao distinguir um arrendamento de uma compra ou venda. Em outras palavras, a definição de "controle" (como sendo “a capacidade de direcionar o uso e receber os benefícios do bem ou do serviço”) é coincidente nos dois Rascunhos de Exposição, no entanto, no Rascunho de Exposição sobre a Receita de Contratos com Clientes, uma retenção de riscos por uma entidade, como resultado de uma venda, não se opõe, mas sim, resulta em obrigações de desempenho, redução de receitas ou provisões, de acordo com a natureza dos riscos, enquanto que, na norma sobre Arrendamentos, para determinar se é uma venda, é exigido que a entidade tenha transferido o controle do bem e a maioria dos riscos associados.¹⁵

¹⁴ “While the guidance is appropriate for the sale of goods, the same terminology and ideas do not translate well to services”.

¹⁵ “While the ED has moved from the concept of "risks and rewards" to the new concept of "control" in determining the transfer of goods or service, the Exposure Draft on leases continues to include the criterion of "risks and rewards" in conjunction with the criterion of "control" in distinguishing a lease from a purchase or sale. In other words, the definition of "control" ("the ability to direct the use of, and receive the benefits from the good or service") is coincident in the two Exposure Drafts, however: in the Exposure Draft on Revenues from Contracts with Customers, a retention of risks by an entity as a result of a sale does not preclude but rather

Deste modo, a TELECOM ITALIA sugere que, nas orientações sobre a transferência de controle seja incluído o indicador dos “riscos e recompensas” na norma sobre Receita, para que haja a uniformidade em todas as IFRS. Todavia, em contrapartida, a empresa Capita Group PLC (carta de nº 280) argumenta que não pode suportar totalmente o modelo de controle para o reconhecimento de receita, conforme estabelecido na ED. Assim, (2010, p. 4):

Agradecemos a tentativa dos conselhos de planejar um quadro conceitual robusto para lidar com o reconhecimento de receita que pode ser aplicado em todos os setores, mas sinto que esse modelo não é apropriado para certos tipos de atividade econômica e contratos. O modelo funcionaria razoavelmente bem para a maioria dos contratos, mas achamos que não é provável que leve a um reconhecimento de receita justo no caso de contratos de construção, em que o controle do bem não seja transferido para o cliente de forma contínua ou para certos tipos de contratos para a entrega de serviços em que tal entrega (e transferência de controle) não seja contínua.¹⁶

Do mesmo modo, a associação de empresas ESAG (carta nº 618) compreende a proposta da Questão 3 (fase ED) no momento em que os normatizadores assumem não existir uma transferência de controle tanto para os serviços tanto quanto para produtos. Entretanto, na ED consta que tal transferência pode ocorrer ao longo do tempo e não após a conclusão de todo o serviço acordado, e, em relação a isto, (2010, p.3) “acreditamos que o momento de tal transferência é difícil de identificar e pode, novamente, depender da forma e não da essência”¹⁷.

Em relação aos respondentes que não obtiveram sucesso em seus argumentos, afirma-se que 11% apenas concordaram com a questão, sem solicitar alterações e/ou incluir nenhum outro indicador; 10% não concordaram com a transferência de controle para reconhecer a receita e/ou solicitaram inclusões de indicadores específicos a sua entidade – argumentos não acatados pelos *Boards* (por exemplo: explicações sobre cartões presentes oferecidos na empresa representada pela carta de nº 38). Por fim, 3% alegavam que o reconhecimento da receita deveria ser baseado nas atividades e não por meio transferência de controle.

A associação de contadores dos Estados Unidos, FICPA/APASC (carta nº 112) alegou que a referida orientação de implementação relacionada a proposta (2010, p. 1): “parece ser

result in performance obligations, reduction in revenues or provisions, according to the nature of the risks, while in the Exposure Draft on Leases, in determining whether it is a sale, it is required that the entity had transferred the control of the asset and most of the risks associated.”.

¹⁶ “We appreciate the attempt of the Boards to devise a robust conceptual framework to deal with revenue recognition which can be applied across the Board but feel that this model is not appropriate for certain types of economic activity and contracts. The model would work reasonably well for the majority of contracts but we feel that it is not likely to lead to fair revenue recognition in the case of construction-type contracts where control of the asset is not transferred to the customer on a continuous basis or for certain types of contracts for the delivery of services where such delivery (and transfer of control) is not continuous”.

¹⁷ “We believe that the timing of such transfer is difficult to identify and may, again, depend on form rather than substance”.

suficiente para determinar quando o controle de um bem ou serviço prometido foi transferido para um cliente, com exemplos de apoio”¹⁸.

Já no caso da Card Compliant, LLC (carta nº 38), no que diz respeito aos cartões presentes, a empresa afirma que o princípio não está claro, pois (2010, p. 3):

Para um cartão de presente, existem 3 pontos principais quando uma obrigação de desempenho pode ser satisfeita: quando o cartão é emitido; quando cada redenção ocorre; e quando o cartão completo foi resgatado. Se a obrigação de desempenho for considerada satisfeita quando o cartão for emitido, cada cartão só teria uma obrigação de desempenho (assumindo que é um cartão não recarregável). No entanto, o *compliance* de cartão acredita que isso levaria a um excesso de receita na medida em que a entidade detém o dinheiro de um cliente, mas não fez nada em troca além de emitir um cartão de presente.¹⁹

No que tange ao reconhecimento das receitas baseadas em atividades, a construtora Linde Group (carta nº 328) reconhece a decisão dos conselhos de que o reconhecimento de receita só seria possível se houver um contrato com um cliente e, tomando isso como ponto de partida, ao entrar em um contrato com um cliente uma entidade obtém direitos para receber a consideração do cliente e assume as obrigações com a transferência dos bens ou serviços para o cliente (obrigações de desempenho). Os normatizadores, portanto, deveriam aplicar um princípio de controle baseado em atividades, pois (2010, p. 6):

O reconhecimento de receita com base no controle depende de fatores externos, enquanto o reconhecimento de receita com base em atividades depende de fatores internos sob o julgamento dos conselhos. Deste modo, consideramos a abordagem baseada em controle como inaceitável, visto que, em caso de entrega de mercadorias, a transferência de controle pode ser um bom indicador para o reconhecimento de receita, mas não acreditamos que o princípio do controle possa ser o princípio abrangente do reconhecimento de receita.²⁰

Diante dos argumentos expostos e dos critérios utilizados para a mensuração do “sucesso” ou “não sucesso” entre os interessados que enviaram *comments letters* em resposta a Questão 3 da fase ED, constata-se que o sucesso foi logrado em 193 respondentes (73%) e, por conseguinte, o não sucesso foi compreendido em 73 indivíduos, nos quais representam 27% do total de 266 respondentes nesta questão.

¹⁸ “(...) appears to be sufficient for determining when control of a promised good or service has been transferred to a customer, with supporting examples”.

¹⁹ “For a gift card, there are 3 potential points when a performance obligation could be satisfied: when the card is issued, as each redemption occurs, and when the entire card has been redeemed. If the performance obligation is deemed to be satisfied when the card is issued, each card would only have one performance obligation (assuming it is a non-reloadable card). Card Compliant believes this would lead to an overstatement of revenue as the entity holds a customer’s cash, but has done nothing in return other than issue a gift card”.

²⁰ “(...) principle as control based revenue recognition relies on external factors whereas activity based revenue recognition relies on internal factors which are considered by the Boards to be judgemental and open to misuse. However, we regard the control based approach as unacceptable. In case of delivery of goods, transfer of control might be a good indicator for revenue recognition, but we do not believe that the principle of control is able to be the all-comprehensive principle for revenue recognition”.

Em seguida, como forma de melhor demonstrar os argumentos utilizados pelos respondentes que formaram as coalizões discordantes na Q.3 da fase *Exposure Draft*, foi elaborado o Quadro 10, a seguir, considerando o aspecto qualitativo desse estudo, e detalhando os tipos de argumentos utilizados pelos interessados. O quadro foi constituído mediante leitura das cartas que continham posicionamentos idênticos ou similares e expõe se os posicionamentos defendidos pelas coalizões auferiram ou não o sucesso na respectiva questão.

Quadro 10 - Principais argumentos das coalizões discordantes na Q.3 da fase ED

Nº da coalizão	Numeração das cartas conforme site do FASB	Grupos de interesses ao qual pertencem as cartas	Tipo de argumento utilizado na captação da coalizão	Principais argumentos utilizados pelas coalizões discordantes, em resposta a Q.3 da fase ED	Sucesso de <i>lobbying</i> junto ao IASB/FASB na versão final da IFRS 15
1	575, 587	Preparadores e Reguladores	Argumentos similares	Melhoria dos indicadores propostos e a distinção das atividades realizadas continuamente	Sim
2	195, 614, 947	Contadores e Preparadores	Argumentos iguais	Modelo baseado em atividades	Não
3	325, 387	Empresas de Telecomunicação	Argumentos similares	Melhoria dos indicadores propostos	Sim
4	272, 371, 394, 953	Reguladores, Preparadores e Contadores	Expressamente concordam com o EFRAG (carta nº 394)	Preocupam-se com a aplicabilidade da proposta às prestadoras de serviço e solicitam a distinção das atividades contínuas	Sim
5	412, 413	Preparadores	Argumentos iguais	Melhoria dos indicadores para adequar-se as especificidades do contrato; e a distinção da proposta entre as atividades contínuas	Sim
6	395, 595	Preparadores	Argumentos iguais	Inclusão dos “riscos e recompensas” associados a transferência de controle	Sim para 395 e Não para 595 *
7	114, 311	Preparadores	Argumentos iguais	Ajustes nos indicadores para melhor distinguir as atividades realizadas continuamente	Sim
8	357, 399	Construtoras	Argumentos iguais	Discordam da proposta alegando que a data da transferência é incerta e as informações fornecidas nesta proposta não é relevante	Não
9	209, 592	Contadores	Argumentos similares	O método deve considerar as especificidades dos contratos e solicitam a clarificação dos indicadores	Sim
10	211, 950	Construtoras e Preparadores	Argumentos similares	O modelo baseado em atividades	Não

11	304, 537	Contadores	Argumentos similares	Não acreditam que a orientação proposta seja suficiente para determinar quando a transferência de controle é realizada, principalmente, nos contratos de construção	Sim
*Ambos os respondentes discordam da questão e solicitaram em palavras iguais a inclusão dos “riscos e recompensas” associados a transferência de controle. No entanto, a carta de nº 595 (DAIMLER AG) não teve sucesso porque no final da carta expôs não concordar plenamente com a transferência de controle para o reconhecimento da receita, o que não foi acatado pelos <i>Boards</i> .					

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017; FASB (2010).

É possível identificar no Quadro 10, os 25 respondentes que formaram as 11 coalizões discordantes na Q.3 da fase ED. Inicialmente, a coalizão nº 1, composta por respondentes do Brasil com argumentos similares, sugere que os *Boards* melhorem os indicadores para adequar-se as prestadoras de serviço e, além disso, solicitam que os normatizadores segreguem as atividades contínuas das atividades realizadas em um ponto no tempo.

Entretanto, a coalizão de nº 2, formada por 3 respondentes com argumentos iguais, não concorda com a proposta por não acreditar que seja suficientemente clara na avaliação da transferência do controle, e, por isso, sugerem um modelo baseado em atividades, dentre os quais não obtiveram sucesso perante os *Boards*. A associação de contadores do Reino Unido, ICAEW (carta nº 614) afirma (2010, p. 8):

Nos preocupamos que a orientação nos parágrafos 25-31 não esteja suficientemente desenvolvida e não seja suficientemente clara, para permitir uma avaliação adequada de quando o controle é transferido. Nós concordamos que a receita deve ser reconhecida na satisfação das obrigações de desempenho e concordamos que é imperativo um princípio robusto para a identificação de quando essas obrigações são satisfeitas. (...) Embora não defendamos orientação excessiva ou regras prescritivas, é essencial que o princípio subjacente seja descrito de forma significativa para os leitores e que os indicadores sejam claramente explicados no contexto desse princípio.²¹

As empresas de telecomunicações da coalizão nº 3 alegam que os indicadores de transferência de controle não são claros para os equipamentos que não possuem valor real para os clientes das empresas nesse setor e, por isso, sugerem a melhoria dos indicadores. A Alcatel Lucent (carta nº 325) sugere que (2010, p. 1):

Forneça esclarecimentos sobre a transferência de serviços. Para serviços em que um fornecedor apenas fornece valor ao cliente através do produto de trabalho final (por exemplo, um relatório de auditoria estatutária), não parece que o cliente tenha a capacidade de direcionar o uso ou o benefício desses serviços, como eles são realizados. Para esses arranjos de serviços, o título legal e a posse física, conforme mencionado no parágrafo 30, não se aplicariam, enquanto uma obrigação de

²¹ “We are concerned that the guidance in paragraphs 25-31 is not well enough developed, and not sufficiently clearly expressed, to allow in all circumstances an adequate assessment of when control has passed. We agree that revenue should be recognised on the satisfaction of performance obligations, and agree that a robust principle for the identification of when these obligations are satisfied is imperative. (...) Whilst we do not advocate excessive guidance or prescriptive rules, it is essential that the underlying principle is described in a way that is meaningful to readers, and that the indicators are clearly explained in the context of that principle”.

pagamento poderia representar um pagamento de progresso para um serviço específico do cliente.²²

Em seguida, os respondentes da coalizão nº 4, alinhadas expressamente com o regulador EFRAG (carta nº 394), não concorda com o modelo, pois alega preocupação na aplicabilidade da proposta às prestadoras de serviço e nos contratos de longo prazo (atividades contínuas). Em sua *comment letter* (2010, p. 8) afirma:

O EFRAG está preocupado com a aplicação da orientação proposta aos serviços e aos contratos de longo prazo. Pois, se o IASB prossegue com um modelo de controle proposto, o EFRAG acredita que a transferência de controle deve ser considerada do ponto de vista do vendedor e não do cliente.²³

Os preparadores da coalizão nº 5 e nº 7 argumentam, através de cartas iguais, que em alguns contratos pode ser difícil determinar se uma entidade prometeu transferir bens ou serviços de forma contínua ou em um ponto no tempo, sobretudo quando o ativo é fabricado de forma específica para o cliente. Assim, os *Boards* – na visão desta coalizção - deveriam melhorar os indicadores para adequar-se às especificidades do contrato e distinguir a proposta de transferência de controle para as atividades realizadas continuamente.

Em consenso, os preparadores da coalizção nº 6 discordam da proposta e requerem ajustes nos indicadores para a inclusão dos “riscos e recompensas” associados a transferência de controle. Todavia, a carta da associação de empresas, *BusinessEurope* (2010) nº 395, no último parágrafo expõe não concordar plenamente com a transferência de controle para o reconhecimento da receita, e por isso, não obteve sucesso junto aos *Boards*.

Na sequência, as construtoras da coalizção nº 8 enviaram cartas iguais e a UEPC (2010, p. 3) carta nº 399 argumenta:

A base não é relevante porque é dependente do evento que ocorre um dia antes da informação ou um dia após a informação. (...). Assim, o conceito de controle de uma propriedade pode ser legal (o direito de vender ou hipotecar o ônus de risco) ou de fato (posse física). Mas o padrão não mostra claramente se as receitas devem ser contabilizadas se a transferência de controle (legal) tiver ocorrido, e a outra não (de fato).²⁴

Em contraponto, os contadores que formam a coalizção nº 9 consideram que o método

²² “We would suggest that clarification be provided on transfer of services. For services where a vendor only provides value to the customer through the final work product (e.g., a statutory- audit report), it would not appear that the customer has the ability to direct the use of, or receive the benefit from, these services as they are performed. For these services arrangements, legal title and physical possession as noted in paragraph 30 would not apply, while an obligation to pay could represent a progress payment for a customer-specific service”.

²³ “EFRAG has concerns about the application of the proposed guidance to services and long-term contracts. If the IASB proceeds with a proposed control model, EFRAG believes that the transfer of control should be considered from the seller’s rather than from the customer’s perspective”.

²⁴ “(...) on this basis is not relevant because it is dependent on the event occurring a day prior to the information or a day after the information. (...) The concept of the control of a property may be legal (the right to sell or mortgage, the burden of risk) or de facto (physical possession). The standard does not clearly show whether the revenue should be accounted for if the one transfer of control (legal) has taken place but not the other one (de facto)”.

deve ser aplicado de forma mais ampla, considerando as especificidades dos contratos e solicitam a clarificação dos indicadores. No entanto, a coalizão nº 10 não apoia o modelo de controle proposto para reconhecimento da receita e seus membros defendem que o uso de um modelo baseado em atividades proporcionaria informações mais úteis para a tomada de decisão aos usuários – algo não acatado pelos *Boards*.

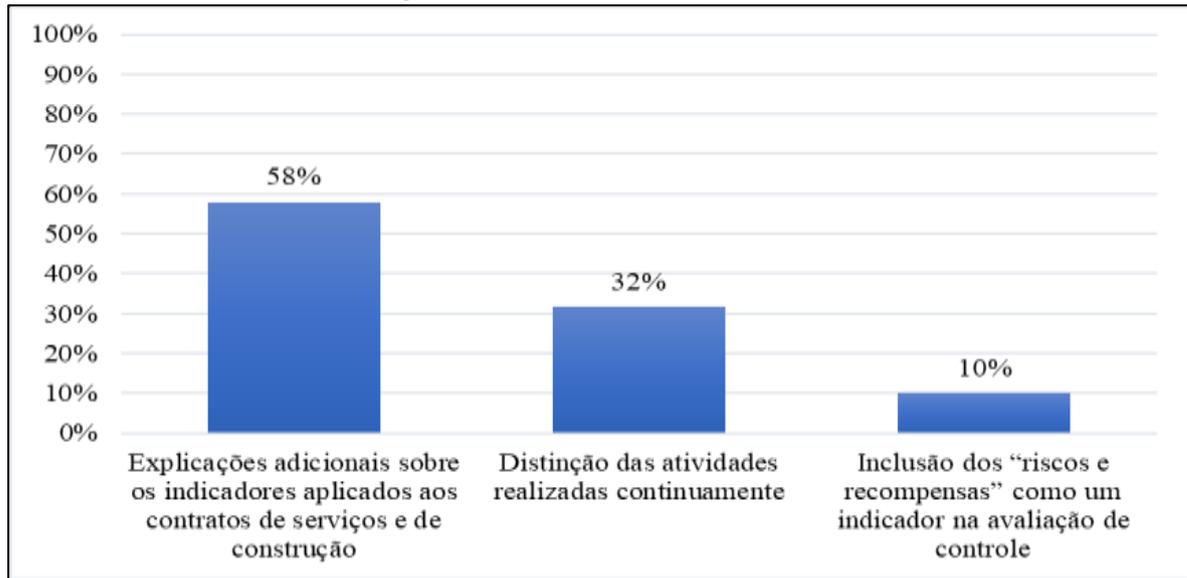
Por fim, os contadores pertencentes a coalizão nº 11, não acreditam que a orientação proposta seja suficiente para determinar quando a transferência de controle é realizada, principalmente nos contratos de construção. Como exemplo, a Sensiba San Filippo LLP em sua *comment letter* nº 304 (2010, p. 3) afirma:

As obrigações de desempenho e/ou a mudança de controle serão difíceis de segregar em grandes contratos de construção onde a transferência para o cliente geralmente ocorre no final do contrato. Esta orientação proposta em sua forma atual, sugere que o método do contrato completo seja usado para reconhecer receita em contratos de construção, a menos que as obrigações de desempenho dentro do contrato possam ser identificadas. Acreditamos que isto distorceria os ganhos de grandes empreiteiros e colocaria os contratados com contratos de longo prazo em desvantagem para aqueles que têm contratos com uma duração menor.²⁵

Diante dos argumentos das coalizões discordantes expostos acima, afirma-se que 24% dos respondentes não obtiveram sucesso perante o IASB/FASB na IFRS 15, pois alegaram não concordar com a transferência de controle como condição necessária para o reconhecimento de receita, uma vez que, o modelo baseado em atividade, parecia ser mais adequado para eles – no entanto, os *Boards* não acataram seus argumentos e permaneceu com a “transferência de controle” na versão final da norma. Em relação aos 76% de coalizões discordantes que lograram sucesso (19 respondentes, em valor absoluto), seus principais argumentos estão agrupados na Figura 3, a seguir.

²⁵ “Performance obligations and/or change of control will be difficult to segregate in large construction contracts where transfer to the customer generally occurs at the end of the contract. This proposed guidance in its current form suggests that the completed contract method be used to recognize revenue for construction contracts unless performance obligations within the contract can be identified. We believe this would distort earnings of large contractors and would put contractors with long-term contracts at a disadvantage to those who have contracts that are shorter in duration”.

Figura 3 - Principais argumentos utilizados nas coalizões discordantes que lograram sucesso junto aos *Boards* na Q.3 da fase ED



Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Conforme a Figura 3, nota-se que 58% dos respondentes que formaram coalizões discordantes, solicitaram explicações adicionais aos *Boards* sobre os indicadores aplicados aos contratos de prestação de serviço e/ou de construção. Além disso, 32% requereram a distinção das atividades realizadas de forma contínua (atividades de longo prazo); e 11% demandaram a inclusão dos “riscos e recompensas” como um indicador na avaliação de controle.

4.1.2.3 Principais alterações realizadas pelos *Boards* na ED

Após identificar os principais argumentos dos respondentes e as alegações mais detalhadas das coalizões discordantes nas duas questões analisadas da fase ED, o Quadro 11 a seguir, demonstra um resumo das principais alterações realizadas pelos *Boards* na versão final da IFRS 15, decorrentes dos posicionamentos contidos nas *comments letters* recebidas.

Quadro 11 - Principais alterações realizadas pelos *Boards* na ED

Questão Debatida	Proposta do IASB/FASB na ED	% R.D. #	% C.D. #	Principais argumentos das coalizões contra a proposta	Principais alterações realizadas pelos <i>Boards</i> na versão final da IFRS 15, decorrentes dos comentários recebidos
Q.2 - Obrigações de desempenho distintas	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	58%	100%	-Não distinção das obrigações de desempenho em contratos inter-relacionados; - Levar em consideração apenas as perspectivas da entidade na venda separada de bens ou	- Inclusão das atividades inter-relacionadas como bens ou serviços distintos; -Exclusão da perspectiva de outras entidades (item A) - Exclusão da margem de lucro distinta (item B -ii)

	23 propõe um princípio para determinar quando um bem ou serviço é diferente.			serviços; - Exclusão da margem de lucro distinta para os bens ou serviços.	
Q.3 - Transferência de controle	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?	45%	76%	- Explicações adicionais sobre os indicadores aplicados aos contratos de serviços e de construção; - Distinção das atividades realizadas continuamente; - Inclusão dos "riscos e recompensas" como um indicador na avaliação de controle.	- Inclusão das especificidades para as prestadoras de serviços; - Distinção da transferência de controle para as OD's em um ponto no tempo e para as OD's ao longo do tempo; - Inclusão dos "riscos e recompensas" referentes a propriedade do ativo associados ao cliente; - Inclusão do indicador sobre reconhecer a receita quando o cliente aceitou o ativo.
Legenda: # R.D. = Respondentes Discordantes que obtiveram sucesso de <i>lobbying</i> ; # C.D.= Coalizões Discordantes que obtiveram sucesso de <i>lobbying</i> ; OD = Obrigação de desempenho					

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

O Quadro 11 expõe um resumo dos argumentos mais utilizados pelos respondentes nas duas questões analisadas na fase ED e que foram capazes de alterar o posicionamento do IASB/FASB na versão final da IFRS 15 (sucesso de *lobbying*). Diante do exposto, nota-se que a Questão 2 obteve a maior quantidade de sucesso de *lobbying*, com 58% de discordância entre os respondentes que utilizaram, principalmente, alguns dos argumentos demonstrados acima e 100% de sucesso nas coalizões discordantes. Em relação a Questão 3, 45% dos respondentes predominantemente discordaram e lograram sucesso de *lobbying*. Quanto as coalizões discordantes, 76% dos indivíduos alcançaram o sucesso perante os *Boards*.

4.1.3 Revised Exposure Draft (RED)

Na fase RED da IFRS 15, também foram analisadas as duas questões mais conflituosas entre os respondentes: a Questão 2 - quanto aos riscos de crédito com clientes (incobráveis) e a Questão 4 - que abordou sobre a obrigação de desempenho onerosa. Na seção a seguir, expõe-se a análise descritiva e, logo após, demonstra-se a análise qualitativa da Q.2.

4.1.3.1 Questão 2 – Classificação do risco de crédito com clientes

4.1.3.1.1 Análise descritiva da Q.2 – fase RED

Na Questão 2 da fase RED, os *Boards* solicitaram a opinião dos interessados quanto à contabilização de montantes prometidos que a entidade avalia ser incobráveis, por causa do risco de crédito com alguns clientes. A quantidade dos respondentes que concordaram ou

discordaram, assim como seus respectivos percentuais, estão demonstrados na Tabela 11.

Tabela 11 - Total de respondentes por grupo de interesses na Q.2 - fase RED

Grupos de Interesses	Respondentes da Fase RED - Q.2: Risco de créditos incobráveis				
	Respondentes concordantes por grupo	% Concor.	Respondentes discordantes por grupo	% Discor.	Total de respondentes por grupo
1. Reguladores	14	16%	20	17%	34
2. Contadores	36	40%	23	19%	59
3. Preparadores	23	26%	46	39%	69
4. Construtoras	8	9%	17	14%	25
5. Empresas de Telecomunicações	1	1%	7	6%	8
6. Acadêmicos/Universidades	5	6%	2	2%	7
7. Outros usuários	2	2%	3	3%	5
Total	89	100%	118	100%	207

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

De acordo com a Tabela 11, percebe-se que o grupo dos preparadores está em maior percentual com 39% em relação ao total de discordantes, depois estão os contadores com 19% e, na sequência, os reguladores (17%). Em suma, na Q.2 da fase RED, 207 indivíduos responderam a esta questão, dentre os quais 69 representam o grupo dos preparadores (33%), 59 compõem o grupo dos contadores (28%) e 34 respondentes pertencem aos reguladores (16%).

Os resultados acima estão condizentes com Riahu-Belkaoui (2004), que afirma que as demonstrações financeiras são resultado das interações realizadas, principalmente, entre três grupos: as empresas (preparadores de informações contábeis), os usuários e os profissionais contábeis (RIAHU-BELKAOUI, 2004). Entretanto, Hula (2000) alega que se analisarmos apenas as características do interesse individual, será ignorado o fato de que o *lobbying* é um processo coletivo e complexo, no qual o grupo de interesse está tentando mudar o resultado da política para o seu ponto ideal.

Assim sendo, torna-se necessário evidenciar as coalizões identificadas entre os grupos de interesses. Para tanto, têm-se a Tabela 12, apresentada a seguir.

Tabela 12 - Total de coalizões por grupo de interesses na Q.2 - fase RED

Grupos de Interesses	Coalizões na Fase RED - Q.2: Risco de créditos incobráveis				
	Coalizões concordantes por grupo	% Concor.	Coalizões discordantes por grupo	% Discord.	Total de coalizões por grupo
1. Reguladores	3	19%	2	7%	5
2. Contadores	6	38%	3	10%	9
3. Preparadores	4	25%	16	55%	20
4. Construtoras	1	6%	4	14%	5
5. Empresas de Telecomunicações	0	0%	1	3%	1

6. Acadêmicos/Universidades	2	13%	2	7%	4
7. Outros usuários	0	0%	1	3%	1
Total	16	100%	29	100%	45

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Conforme Tabela 12, é possível notar que as coalizões formadas pelos respondentes no grupo dos preparadores possuem 55% do total de coalizões discordantes, em seguida, evidenciam-se as construtoras com 14% e os contadores com 10%. Deste modo, pode-se ratificar os argumentos de Riahu-Belkaoui (2004), no que tange à formação de coalizões nesta pesquisa: são notórias as interações dos preparadores e dos contadores nos resultados das demonstrações financeiras, manifestas por sua sua grande participação e formações de coalizões na elaboração da IFRS 15.

Como forma de melhor demonstrar os argumentos utilizados pelos respondentes e pelas 29 coalizões discordantes, capazes de influenciar os normatizadores na proposta da Questão 2 (pertencente a fase *Revised Exposure Draft*), a próxima seção realizou uma análise qualitativa.

4.1.3.1.2 Análise qualitativa da Q.2 – fase RED

Na Questão 2 da fase RED, os *Boards* propuseram nos parágrafos 68 e 69 que uma entidade deveria aplicar a IFRS 9 (ou Tópico do ASC 310) para a contabilização de montantes prometidos nos quais a entidade avalia ser incobráveis, por causa do risco de crédito de um cliente. Assim, no item 69 é previsto 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).

Os parágrafos 68 e 69, bem como as respectivas alterações realizadas pelos *Boards* na versão final da IFRS 15, fruto de comentários enviados pelos respondentes, estão expostos no Quadro 12 a seguir.

Quadro 12 - Proposta da Q.2 na RED e a versão final na IFRS 15

Proposta da Q.2 na RED	Versão na IFRS 15
<p>68. Os incobráveis referem-se ao risco de crédito de um cliente, ou seja, o risco de uma entidade não poder cobrar do cliente o montante da contrapartida a que a entidade tenha direito de acordo com o contrato. Para um direito incondicional à contrapartida (ou seja, um recebível), uma entidade deve contabilizar o recebível de acordo com o IFRS 9, exceto conforme especificado no parágrafo 69. Uma entidade deve, de forma semelhante, contabilizar os efeitos do risco de crédito de um cliente em um bem do contrato (ver Parágrafo 106).</p> <p>69. Após o reconhecimento inicial do recebível, qualquer diferença entre a mensuração do recebível de acordo com o IFRS 9 e o montante correspondente da receita reconhecida</p>	<p>113. A entidade deve divulgar todos os valores a seguir para o período de relatório a menos que esses valores sejam apresentados separadamente na demonstração do resultado abrangente de acordo com outros pronunciamentos:</p> <p>(a) receitas reconhecidas de contratos com clientes, as quais a entidade divulga separadamente de suas outras fontes de receitas; e</p> <p>(b) quaisquer perdas por redução ao valor recuperável reconhecidas sobre quaisquer recebíveis ou ativos de contrato</p>

deve ser apresentada no resultado como item de linha separado adjacente ao item de linha de receita. Se o contrato não tiver um componente de financiamento significativo, de acordo com o parágrafo 58, uma entidade deve apresentar qualquer perda por redução ao valor recuperável (ou alteração na mensuração de uma redução ao valor recuperável) em resultado como item de linha separado adjacente ao item de linha de receita.	provenientes de contratos da entidade com clientes, as quais a entidade deve divulgar separadamente das perdas por redução ao valor recuperável de outros contratos.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fonte: IASB (2011, 2014a)

Com base nas alterações realizadas pelo IASB/FASB, expostas no Quadro 12 acima, a identificação do “sucesso” ou “não sucesso” auferido pelos respondentes interessados na Questão 2 da fase RED, deu-se a partir dos seguintes argumentos identificados em cada carta:

SUCESSO: Para os respondentes 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, na conta de *impairment*, ou ainda, nas notas explicativas.

NÃO SUCESSO: Para os respondentes 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.

Assim sendo, verifica-se que a maior quantidade de cartas enviadas nesta questão (57%), discordaram quanto a apresentação dos incobráveis em uma linha adjacente à receita. Os respondentes alegavam que o valor era correspondente à despesa (37%) ou deveria ser tratado como *impairment* (18%); ou ainda, caso os valores fossem relevantes, caberiam apenas nas Notas Explicativas (8%). Além disso, 3% acreditava que o assunto não deveria ser tratado na norma de receita e o restante dos discordantes (34%) alegaram que a alteração ocasionaria custos adicionais – sem a contrapartida da geração de informações úteis aos usuários; distorção do real valor da receita; ou apenas discordaram.

A construtora Related Companies L.P. (carta nº 3) afirma que (2011, p. 1):

Não acreditamos que a receita deve ser reconhecida se não houver expectativa de que um cliente pagará (par 68-69). Isso equivale a dar um desconto a um cliente. No caso de um desconto, a receita é registrada pelo valor líquido; e, portanto, não concordamos que a receita deve ser registrada bruta com uma contra contrapartida baseada na condição de crédito do cliente no momento da venda. Reconhecemos a receita e registramos os recebíveis pelo valor líquido de realização e se o valor realizável líquido for menor que o custo, provavelmente não faremos a venda. Dessa forma, os saldos de devedores duvidosos só devem ser registrados com base em condições que surjam após a execução do contrato de venda.²⁶

²⁶ “We do not believe that revenue should be recognized if there is no expectation that a customer will pay (par 68-69). This is equivalent to giving a customer a discount. In the case of a discount, revenue is recorded at the net amount; therefore we do not agree that revenue should be recorded gross with an offsetting contra account based on the customer's credit condition at the time of sale. We recognize income and record receivables at net realizable value. If the net realizable value is less than cost, we would probably not make the sale in the first place. Reserves for bad debts should only be recorded based on conditions that arise after the sales contract is executed”.

Também em discordância, a empresa de auditoria e consultoria Price Waterhouse Coopers LLP (carta nº 33) considera a exigência de apresentar o impacto do risco de crédito na demonstração de resultado, em um item de linha adjacente à receita, como sendo uma proposta demasiada, sem fornecer benefícios adicionais. Assim, (2011, p. 6) “as entidades devem ter a opção de apresentar estas informações nas notas explicativas”²⁷.

A empresa de telecomunicação AT&T INC. (carta nº 71) argumenta que seus membros também possuem preocupações sobre a exigência proposta para tratar os riscos de crédito associados aos ativos contratuais, os quais estão usando os mesmos princípios que são exigidos para as contas a receber. Deste modo, alega (2011, p. 3):

Um ativo contratual, tal como definido na proposta, é muito diferente da natureza de um crédito a receber. Uma vez que os direitos de uma entidade sob um ativo de contrato podem depender do seu desempenho futuro, parece inconsistente pensar que o risco de crédito do cliente seria o mesmo que um direito legalmente exigível de cobrar o pagamento hoje. Por exemplo, um ativo de contrato estaria sujeito a redução de valor se um cliente optar por cancelar um contrato associado ao ativo do contrato, mas não consideramos que essa perda seja relacionada ao risco de crédito. Acreditamos que mais orientações sobre esta questão seriam úteis.²⁸

Na sequência, a associação de contadores, (carta nº 266) também afirm que seus membros não concordam com a proposta de apresentar todas as perdas por *impairment*, decorrentes de contratos com clientes, como rubrica separada adjacente à receita, pois (2011, p. 4):

Não consideramos que tal apresentação ofereça informações úteis aos usuários. Em primeiro lugar, a apresentação dentro do item de perdas de *impairment* proposto, resultante de uma mensuração subsequente dos saldos dos contratos, pode criar uma defasagem entre a receita (do período corrente) e as perdas (que podem estar relacionadas com receitas provenientes de um período anterior). Em segundo lugar, não consideramos que as perdas por *impairment* sejam devidamente retratadas como ajustes das receitas, uma vez que, estão geralmente mais próximas das atividades de cobrança do que das atividades de venda. Assim, acreditamos que as perdas por redução ao valor recuperável devem ser apresentadas após as despesas, mais diretamente relacionadas à geração de receita; por exemplo, após o lucro bruto.²⁹

Findando os exemplos dos respondentes discordantes, demonstra-se os argumentos dos usuários que compõe o International Corporate Governance Network (carta nº 137), que

²⁷ “Entities should be given the option to present this information in the notes”.

²⁸ “A contract asset, as defined in the proposal, is very different in nature from a receivable. Since an entity's rights under a contract asset can be contingent on its future performance, it seems inconsistent to think that the customer credit risk would be the same as a legally enforceable right to collect payment today. For example, a contract asset would be subject to impairment if a customer chooses to cancel a contract associated with the contract asset, but we would not consider that loss to be credit risk related. We believe further guidance on this issue would be helpful.

²⁹ “We do not consider such a presentation provides useful information to users. Firstly the presentation within the proposed line item of impairment losses arising from a subsequent re-measurement of contract balances may create a mismatch between the revenue (arising in the current period) and the losses (which may relate to revenue arising in a previous period). Secondly, we do not consider impairment losses to be rightly portrayed as adjustments to revenue as they are generally closer related to payment collection activities rather than selling activities. We believe that impairment losses should be presented after those expenses more directly related to revenue generation; for example, after gross profit”.

afirmam que o risco de crédito de um cliente não deve ser refletido na receita. Visto que, as provisões de crédito devem ser reportadas em (2011, p. 2): “uma linha separada na demonstração de resultados, pois, caso contrário, isso reduz a comparabilidade das receitas”³⁰.

Em relação aos argumentos dos respondentes concordantes, 43% (em relação ao total) avaliaram que a proposta seria uma alternativa adequada, na qual fornecia informações relevantes e úteis aos usuários, aumentando a compreensão das informações sobre a receita.

Deste modo, os reguladores intitulados “Hong Kong Institute of CPAS”, carta nº 163, concordam quanto aos montantes que a entidade tem direito em um contrato de receita, mas que são considerados incobráveis, serem apresentados como um item de linha adjacente à linha de receita e que quaisquer alterações subsequentes nessa estimativa devem ser apresentadas no mesmo item do orçamento original. Seus membros consideram que (2011, p. 11): “há uma importante ligação informacional entre a receita de vendas e a quantidade de renda perdida pela incapacidade de cobrar dos clientes, o que reflete a qualidade da atividade de vendas”³¹.

Os membros representados pela University of Nevada Reno (carta nº 58) também acreditam que um lucro ou prejuízo apresentado junto ao item de linha de receita esclareceria o risco de crédito do cliente atribuído à receita reconhecida. Por conseguinte, (2011, p. 2) “concordamos com a orientação proposta nos parágrafos 68 e 69”³².

Do mesmo modo, a associação de contadores da Tailândia, Federation of Accounting Professions in Thailand (carta nº 355) argumentam que (2011, p. 2): “concordamos com a restrição proposta para determinar o montante de contraprestação a que uma entidade teria direito no caso de ser variável”³³.

Todavia, apesar dos argumentos em concordância expostos acima, o IASB/FASB concordaram com o *feedback* dos discordantes, que defendiam que apresentar perdas por *impairment* adjacentes à receita pode levar a confusão sobre se a receita deve ser relatada bruta ou líquida de quaisquer perdas por *impairment* reconhecidas. Além disso, os normatizadores consideraram que a maioria das empresas possuem uma proporção relativamente baixa de vendas de crédito que ficam comprometidas, assim, a exigência era demasiada (IASB, 2014b).

³⁰ “Credit provisions should be reported on a separate line in the income statement as otherwise this reduces the comparability of revenues”.

³¹ “We consider that there is an important informational link between the sales revenue and the amount of income lost through inability to collect from customers, which speaks to the quality of the sales activity.

³² “(...) we agree with the proposed guidance in Paragraphs 68 and 69”.

³³ “We agree with the proposed constraint for determining the amount of consideration to which an entity would be entitled to in case that it is variable”.

Desta forma, o IASB/FASB em consenso decidiram: a) exigir que uma empresa divulgue perdas por redução ao valor recuperável relacionadas aos contratos com clientes; e b) incluir um "limite de cobrança" semelhante aos das Normas de Receitas anteriores (IASB, 2014b). Sendo assim, afirma-se que o sucesso foi logrado por 118 respondentes discordantes (57%) e, por conseguinte, restou o não sucesso para 89 indivíduos, os quais representam 43% do total de 207 respondentes nesta questão.

Quanto às formações das coalizões nesta questão, o Quadro 13 demonstra mais detalhadamente os argumentos utilizados pelos respondentes que formaram as coalizões discordantes identificadas.

Quadro 13 - Principais argumentos das coalizões discordantes na Q.2 da fase RED

Nº da coalizão	Numeração das cartas conforme site do FASB	Grupos de interesses ao qual pertencem as cartas	Tipo de argumento utilizado na captação da coalizão
1	217, 235, 348	Preparadores	Argumentos similares
2	316, 317	Acadêmicos	Argumentos similares
3	60, 139	Preparadores	Argumentos similares
4	228, 334	Construtoras	Argumentos similares
5	67, 161	Preparadores	Argumentos similares
6	312, 318	Preparadores e Outros usuários	Argumentos similares*
7	189, 300	Reguladores e Contadores	Argumentos similares
8	183, 184, 256	Construtoras e Preparadores	Argumentos similares
9	180, 219, 242, 272, 281	Construtoras e Preparadores	Argumentos similares
10	268, 346	Preparadores	Argumentos similares
11	223, 247	Empresa de telecomunicação e Contadores	Argumentos iguais
12	236, 331	Contadores e Reguladores	Argumentos iguais

*O usuário que submeteu a carta de nº 318 é também o responsável pela carta de nº 312 (IHS INC.) na qual representa uma indústria que busca soluções dos problemas de outras empresas, por meio de planejamento estratégico, engenheiros e líderes operacionais que auxiliam nas tomadas de decisões críticas.

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017; FASB (2011).

É possível identificar no Quadro 13, os 29 respondentes que formaram as 12 coalizões discordantes na Questão 2 da fase RED e que obtiveram sucesso de *lobbying*. Assim, como forma de detalhar os argumentos expostos nessas coalizões, inicia-se com a empresa ANZ, representante da carta nº 217, que argumentou de maneira similar com as empresas das cartas nº 235 e 348, os seguintes aspectos (2011, p.3), formando a coalizão de nº 1:

Não apoiamos a proposta de despesas decorrente da estimativa inicial do impacto do risco de crédito do cliente e da deterioração de crédito em curso para contas a receber de curto prazo, a serem apresentadas como itens de linha separados, adjacentes à linha de receita. Acreditamos que a apresentação de certos ajustes relacionados ao crédito como receitas e outros como uma despesa, aumenta a complexidade nas demonstrações financeiras. Observamos também que no âmbito da ED, o preço da transação é o montante da contraprestação a que uma entidade espera ter direito, mas que isso não inclui os efeitos do risco de crédito com o cliente.³⁴

³⁴ "We are not supportive of the proposal for expenses arising from the initial estimate of the impact of customer's credit risk and the ongoing credit impairment for short term trade receivables to be presented as

A coalizão nº 2, representada pelos estudantes de uma universidade, University of Nevada Reno/MACC Students (Carta nº 316) e os representantes da própria universidade University of Nevada Reno (carta nº 317) consideram que a apresentação de *impairment* referente aos créditos de liquidação duvidosa (inadimplência), como um ajuste ao item de linha de receita, pode ser enganoso para o usuário, uma vez que, os recebíveis são um produto da receita dos períodos anteriores e o ajuste do *impairment* dos recebíveis são decorrente da incerteza da receita no período atual.

Neste mesmo sentido, os preparadores que formam a coalizão nº 3 consideram que a provisão é melhor tratada como despesa, pois a proposta de incluir os incobráveis como uma linha adjacente à receita pode induzir a erros e afetar a capacidade dos usuários em entender corretamente as receitas que deveriam ser reconhecidas por uma entidade no período atual. Como exemplo, tem-se a *comment letter* nº 60 (Petrochina Company Limited) afirmando o seguinte (2011, p. 3): “os subsequentes ajustes às receitas reconhecidas (devido à deterioração dos riscos de crédito de um cliente) são assuntos contábeis distintos a serem considerados separadamente”³⁵.

Nessa mesma linha, as construtoras da coalizão nº 4 também argumentam que a proposta resultará em descompasso, pois a receita seria conhecida no ano anterior e o *impairment* do recebível no ano corrente. Do mesmo modo, a empresa de computação Hewlett-Packard Company (HP) – referente a *comment letter* nº 161, membro da 5ª coalizão, defende que (2011, p. 2):

A apresentação da despesa de inadimplência deve ser excluída do escopo da norma de receita. Mas se a orientação for mantida, a HP não acredita que a despesa de inadimplência deve ser apresentada adjacente ou dentro do item de linha de receita. Em vez disso, propusemos a classificação da despesa de inadimplência como uma despesa operacional, consistente com a aplicação atual.³⁶

Em seguida, a empresa IHS INC. (carta nº 312) e o usuário GUNDERSEN LUTHERAN HEALTH SYSTEM (nº 318), formadores da coalizão nº 6, consideram que a exigência de apresentar o impacto do risco de crédito na demonstração de resultados é

separate line items adjacent to the revenue line item. We believe that showing certain credit related adjustment as a contra revenue and others as an expense increases complexity in financial statements. We also note that, under the ED, the transaction price is the amount of consideration to which an entity expects to be entitled, but that this does not include the effects of the customer's credit risk”.

³⁵ “We believe that initial recognition of revenue and subsequent adjustments to revenue recognised (due to a customer’s deteriorating credit risks) are distinct accounting matters to be considered separately”.

³⁶ “(...) we believe presentation of bad debt expense should be excluded from the scope of the revenue standard. If the current guidance is retained, HP does not believe that bad debt expense should be presented adjacent or within the revenue line item. Instead, we would propose classification of bad debt expense as an operating expense, consistent with current application, with a rollforward of the allowance for doubtful accounts presented in the footnotes to the financial statements”.

demasiada, e, por isso, as entidades deveriam apresentá-las nas notas explicativas. Com essa mesma visão, os membros da coalizão nº 7 argumentam que o risco de crédito não deve afetar a linha de receita, pois é importante manter um valor de receita que represente a contraprestação a que a entidade tem direito, nos termos de seus contratos com clientes e suas práticas comerciais.

Quanto a coalizão nº 8, os respondentes compreendem a intenção de esclarecer a todos os usuários de demonstrações financeiras que uma parcela da receita bruta da entidade deverá ser incobrável, ao vincular a apresentação da linha de receita e a linha de *impairment*. No entanto, a associação de construtoras (carta nº 183) - Japan Federation of Construction Contractors (2011, p.) defende o seguinte posicionamento:

Não há necessariamente uma conexão entre a receita reconhecida em um determinado período de relatório e as perdas por redução ao valor recuperável reconhecidas nesse período, que flutuam juntamente com as mudanças no risco de crédito do cliente. Não faz sentido comparar as perdas de *impairment* de crédito por deterioração da posição de crédito dos clientes, ou seja, o montante irrecuperável relevante para a receita do período anterior e o montante da receita reconhecida no período corrente. Por conseguinte, consideramos que ligar a apresentação da linha de receitas e a linha de perda por *impairment* pode induzir a erros pelos usuários das demonstrações financeiras e, além disso, seria suficiente apresentar, como anteriormente, as perdas por *impairment* dos incobráveis juntamente com perdas por *impairment* em outros instrumentos financeiros.³⁷

Em relação a 9ª coalizão, os membros também consideram que o evento que origina a geração da receita (ou seja, a transação de vendas) é diferente do evento subsequente que pode dar origem a perdas de crédito em contas a receber de clientes, por isso, o risco de crédito deveria ser reconhecido e mensurado como uma despesa. E, também por este motivo, os respondentes da coalizão nº 10 acreditam que este tipo de apresentação proposta pode levar a uma visão distorcida da receita da entidade, pois afetará a margem bruta reportada.

Argumentando de forma igual, na 11ª coalizão, a Joint Accounting Bodies (*comment letter* nº 247) em conjunto com a TELSTRA (2011, p. 3 – carta nº 223) afirmam:

Embora concordemos que uma entidade deve aplicar a norma de instrumentos financeiros para contabilizar os valores incobráveis, discordamos totalmente da proposta de exigir que o valor correspondente seja apresentado junto à linha de receita. Esta questão de apresentação é melhor tratada como parte do atual projeto de *impairment* de ativos financeiros, uma vez que está mais estreitamente relacionado a esse projeto e não ao projeto de reconhecimento de receita. Além disso, as propostas exigem uma apresentação inconsistente de perdas por redução ao valor recuperável

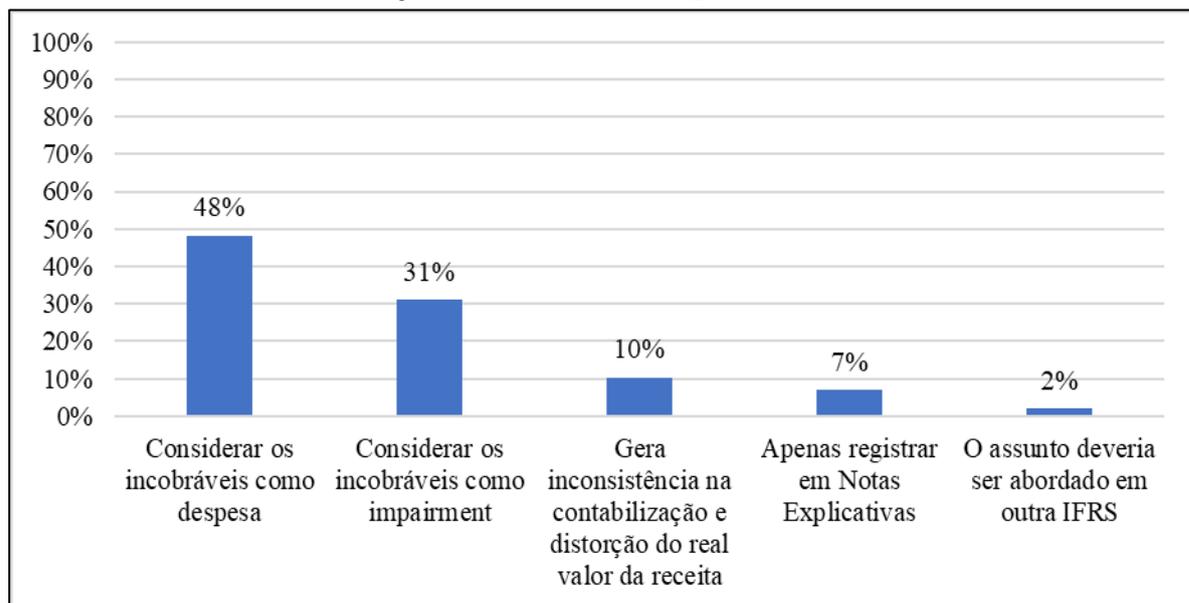
³⁷ “(...) *there is not necessarily a connection between the revenue recognised in a particular reporting period and the impairment losses recognised in that period that fluctuate along with changes in the customer's credit risk. It is meaningless to compare the impairment losses of receivable due to deterioration of customers' credit standing, that is, the uncollectible amount relevant to revenue in the prior period and the amount of revenue recognised in the current period. Accordingly, we consider that linking the presentation of the revenue line and the impairment loss line could mislead the users of the financial statements and that it would be sufficient to present, as before, the impairment losses together with impairment losses on other financial instruments in sum total, disclosing the composition thereof.*”

por recebíveis a curto prazo *versus* longo prazo, com redução ao valor recuperável de contas a receber de curto prazo apresentadas como item de linha adjacente à receita, enquanto que o *impairment* de recebíveis a longo prazo apresentado com outros ativos financeiros no âmbito da IFRS 9/IAS 39. Também não está claro como apresentar o *impairment* dos recebíveis a longo prazo quando são eventualmente reclassificados para curto prazo.³⁸

Por fim, o regulador NOFA e a associação de contadores IPAR, ambos da Rússia, (cartas nº 331 e 236, respectivamente), argumentam com frases iguais que não podem concordar plenamente com a proposta, pois não consideram que os lucros ou prejuízos decorrentes de ajustes no risco de crédito do cliente devem ser apresentados como um item de linha separado adjacente à linha de receita.

A partir dos argumentos expostos, demonstram-se na Figura 4 a seguir, os principais posicionamentos utilizados pelos 29 respondentes nas coalizões discordantes, como forma de influenciar os *Boards* nesta questão.

Figura 4 - Principais argumentos utilizados nas coalizões discordantes que lograram sucesso junto aos *Boards* na Q.2 da fase RED



Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Nota-se, na Figura 4, que 48% dos respondentes argumentaram quanto aos riscos de crédito com clientes serem registrados em uma conta de despesa e não na linha adjacente a receita, e 31% afirmaram que os incobráveis deveriam ser registrados especificamente na

³⁸ “Whilst we agree that an entity should apply the relevant financial instruments standard to account for uncollectible amounts, we strongly disagree with the proposal to require the corresponding amount to be presented as a separate line item adjacent to the revenue line item. We believe the impairment of financial assets should be presented separately from revenue as the credit risk assessment does not form part of the transaction price. Furthermore, the proposals require an inconsistent presentation of impairment losses for short term versus long term receivables, with impairment of short term receivables presented as separate line item adjacent to revenue whereas impairment of long term receivables presented with other financial assets within scope of IFRS 9 / IAS 39. It is also unclear how to present the impairment of long term receivables when they are eventually reclassified to short term”.

conta de *impairment*. Além disso, 10% declararam que o modelo proposto gera inconsistência na contabilização e uma distorção real no valor da receita; 7% defenderam que, caso o valor seja relevante para a entidade que reporta, o saldo deveria ser apenas exposto em notas explicativas; e, por fim, 2% alegaram que o assunto não careceria de ser tratado na IFRS 15 sobre receitas de contrato com clientes.

4.1.3.2 Questão 4 – Teste oneroso para cada obrigação de desempenho

4.1.3.2.1 Análise descritiva da Q.4 – fase RED

Na Questão 4 da fase RED, os *Boards* expuseram sobre a realização de um teste oneroso para cada obrigação de desempenho distinta, e, em seguida, solicitaram a opinião dos interessados sobre o princípio proposto. As quantidades de respondentes que concordaram ou discordaram dessa questão, estão demonstradas na Tabela 13 a seguir.

Tabela 13 - Total de respondentes por grupo de interesses na Q.4 - fase RED

Grupos de Interesses	Respondentes da Fase RED - Q.4: Obrigação de desempenho onerosa				
	Respondentes concordantes por grupo	% Concord.	Respondentes discordantes por grupo	% Discord.	Total de respondentes por grupo
1. Reguladores	5	9%	27	15%	32
2. Contadores	18	34%	42	24%	60
3. Preparadores	19	36%	71	40%	90
4. Construtoras	4	8%	21	12%	25
5. Empresas de Telecomunicações	1	2%	9	5%	10
6. Acadêmicos/Universidades	3	6%	4	2%	7
7. Outros usuários	3	6%	2	1%	5
Total	53	100%	176	100%	229

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Constata-se, na Tabela 13, que o grupo dos preparadores possui a maior quantidade de respondentes que discordaram (40%) da Questão 4 na fase RED. Em seguida, identifica-se os contadores com 24% e, logo após, estão os reguladores, com 15% do total de discordantes. Nesta última questão, 229 respondentes foram analisados e o grupo dos preparadores representam 39% (com 90 membros, em valor absoluto), seguidos pelos contadores (com 60 membros), e pelos reguladores, que constituem 14% do total – com 32 respondentes.

Na sequência, a Tabela 14 demonstra a quantidade e o percentual de respondentes que formaram coalizões concordantes ou discordantes, a partir da utilização de argumentos iguais ou similares nas cartas enviadas ao IASB/FASB, em resposta a Questão 4 da fase RED.

Tabela 14 - Total de coalizões por grupo de interesses na Q.4 - fase RED

Grupos de Interesses	Coalizões na Fase ED - Q.2: Obrigação de desempenho onerosa				
	Coalizões concordantes por grupo	% Concord	Coalizões discordantes por grupo	% Discord.	Total de coalizões por grupo
1. Reguladores	1	11%	11	19%	12
2. Contadores	3	33%	18	31%	21
3. Preparadores	3	33%	24	41%	27
4. Construtoras	0	0%	4	7%	4
5. Empresas de Telecomunicações	0	0%	2	3%	2
6. Acadêmicos/Universidades	2	22%	0	0%	2
7. Outros usuários	0	0%	0	0%	0
Total	9	100%	59	100%	68

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

De acordo com a tabela 14, constatou-se que nas coalizões discordantes desta questão, o grupo dos preparadores lideram com 41%, logo após, estão os contadores (representando 31% dos respondentes) e os reguladores (com 19% do total de coalizões discordantes na Q.4).

A demonstração dos argumentos utilizados pelos respondentes, bem como o posicionamento dos 59 membros que compõem as coalizões discordantes da Questão 4 na fase *Revised Exposure Draft*, estão apresentadas na próxima seção.

4.1.3.2.2 Análise qualitativa da Q.4 – fase RED

Nesta última questão analisada, os *Boards* expuseram o seguinte: 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, o parágrafo 86 afirma que uma entidade deveria reconhecer um passivo e uma despesa correspondente se a obrigação de desempenho é onerosa (IASB, 2011).

No *feedback* proposto pelos *Boards* consta que os normatizadores concordaram com os respondentes nos quais alegaram que os requisitos existentes em IFRS e em US GAAP são suficientes para a contabilização de contratos onerosos, e por isso, decidiram que a IFRS 15 não deveria incluir um teste oneroso (IASB, 2014b).

Sendo assim, para a identificação do “sucesso” ou “não sucesso” auferido pelos respondentes que enviaram *comments letters* em resposta a Questão 4 da fase RED, utilizou-se os seguintes critérios para análise dos argumentos presentes em cada carta:

SUCESSO: Para os respondentes que: (1) discordaram do teste oneroso ao nível da OD individual; (2) não concordaram com o limiar de período de tempo estabelecido; (3) solicitaram a exclusão desse teste, inclusive por não estar em congruência com a norma sobre receita.

NÃO SUCESSO: Para os respondentes dentre os quais concordaram com o teste oneroso ao nível da OD individual.

Isto posto, constata-se que a maior quantidade de cartas enviadas nesta questão (60%), discordava quanto ao teste oneroso ser aplicado em obrigações de desempenho distintas, alegando ser mais viável realizar o teste ao nível de contrato, caso a proposta fosse mantida na versão final da IFRS 15. Além disso, 30% discordaram quanto ao limite de tempo ser estabelecida em OD's superiores a um ano; 5% afirmaram que o teste oneroso não deveria ser abordado na norma de receita e 5% argumentaram que o critério para reconhecer um passivo oneroso ao nível de cada obrigação pode ser inadequado em determinadas circunstâncias de empresa/indústria específicas.

Dentre os argumentos discordantes, a empresa IBM Corporation (carta nº 26) possui o seguinte posicionamento (2011, p. 7):

Não concordamos com a proposta de registrar perdas no nível de obrigação de desempenho. Conforme descrito na nossa carta comentário na *Exposure Draft*, observado na base das conclusões (BC205), a orientação contábil atual resulta em reconhecimento de perda para alguns tipos de contratos. Essas normas se concentram em saber se um contrato (ou seja, não obrigações de desempenho individuais dentro do contato), ou em certos casos, um grupo de contratos, é oneroso. De acordo com a proposta, uma entidade pode precisar reconhecer uma perda por uma obrigação de desempenho contida em um contrato que deve ser rentável em geral. Assim, retirar perdas estimadas em um contrato plurianual para um período de relatório e refletir uma "margem zero" em períodos futuros não reflete a economia do contrato. Sentimos que o registro de uma perda no nível de obrigação de desempenho para contratos que são esperados ser rentáveis, é enganoso para os investidores, porque dá ao usuário da demonstração financeira a impressão de que a entidade está incorrendo em maiores perdas do que realmente é o caso.³⁹

Do mesmo modo, a firma de computação Adobe Systems INC. (carta nº 76) alega que (2011, p. 5) “a avaliação de obrigações onerosas ao nível do contrato pode ser "arbitrária" uma vez que bens ou serviços podem ser espalhados através de múltiplos contratos, resultando em complexidade e inconsistência”⁴⁰. Outra empresa, a State Street Corporation (carta nº 44), defende que a proposta aplica o conceito à unidade de conta incorreta. Pois

³⁹ “We disagree with the proposal to record losses at the performance obligation level. As outlined in our comment letter on the initial *Exposure Draft* and noted in the basis of conclusions (BC205), current accounting guidance results in loss recognition for some types of contracts. These standards focus on whether a contract (i.e. not individual performance obligations within the contact), or in certain cases a group of contracts, is onerous. Under the proposal, an entity may need to recognize a loss for a performance obligation contained within a contract that is expected to be profitable overall. To pull forward estimated losses on a multi-year contract to one reporting period and then reflect a "zero margin" in future periods does not reflect the economics of the contract. We feel that recording a loss at the performance obligation level for contracts that are expected to be profitable overall is misleading to investors because it gives the financial statement user the impression that the entity is incurring greater losses than is actually the case because the overwhelming majority of contracts are profitable for most entities”.

⁴⁰ “The Boards noted in the revised basis for conclusions that evaluating onerous obligations at the contract level may be "arbitrary" since goods or services may be spread across multiple contracts, resulting in complexity and inconsistency”.

(2011, p. 4):

Não estamos de acordo com a avaliação no nível de obrigação de desempenho, uma vez que, pode resultar no reconhecimento de um passivo quando o contrato global (um grupo de contratos celebrados com o mesmo cliente em consideração uns com os outros ou a relação com o cliente) é economicamente rentável. As demonstrações financeiras baseadas nesse modelo de reconhecimento de receita podem não comunicar efetivamente a essência econômica dos acordos de uma entidade com seus clientes.⁴¹

Em seguida, a National Football League (2011) - carta nº 115, também não concorda com o escopo proposto do teste oneroso porque o teste não leva em conta, adequadamente, outros fluxos de receita que também serão usados para cobrir esses custos. Já os reguladores do Kenya, (*comment letter* nº 175) - ICPAS of Kenya, questionam o mérito de colocar a orientação sobre os passivos em uma norma de receita e, também, como essa orientação interage com a explicação sobre os contratos onerosos, contida na IAS 37. Na opinião dos membros (2011, p. 3): “este assunto é adequadamente tratado pela IAS 37 e todas as propostas precisam ser completamente coerentes com a IAS 37”⁴², na qual estabelece que o teste oneroso deve ser executado ao nível de contrato e não em OD’s.

Deste modo, a associação de construtoras GNAIE (carta nº 51), também aborda sobre uma obrigação de desempenho que uma seguradora satisfaz ao longo do tempo e se espera, no início do contrato, satisfazer durante um período maior que um ano. Nesses casos, a seguradora reconheceria um passivo e uma despesa correspondente se a obrigação de desempenho for onerosa. Assim, de acordo com a *Revised Exposure Draft*, uma obrigação de desempenho seria onerosa se o menor custo de liquidação da obrigação de desempenho exceder o valor do preço de transação, atribuído a essa OD. No entanto, a associação conclui (2011, p. 8): “com base no fato de que a grande maioria dos contratos de curta duração têm períodos de cobertura de um ano ou menos, não esperamos que as disposições do teste oneroso sejam aplicadas”⁴³.

Em contrapartida, depois de demonstrados alguns argumentos discordantes, mais adiante expõem-se alguns posicionamentos dentre os respondentes que concordaram com o escopo da proposta (23% do total de respondentes).

⁴¹ “We disagree with the assessment at the performance obligation level as it could result in the recognition of a liability when the overall contract, a group of contracts entered into with the same customer in contemplation of one another, or the customer relationship is economically profitable. Financial statements based on this proposed revenue recognition model may not effectively communicate the economic substance of an entity’s arrangements with its customers”.

⁴² “Our view is that this matter is adequately addressed by IAS 37 and that any proposals need to be completely consistent with IAS 37”.

⁴³ “based on the fact that a vast majority of short duration contracts have coverage periods of one year or less, we would not expect the onerous contract provisions to be applied”.

A carta nº 181, representando os usuários membros do IACVA (2011), afirmam que os critérios referentes ao parágrafo 87 pareciam ser razoáveis. Do mesmo modo, os contadores dos Estados Unidos, representantes da empresa Crowe Horwath LLP (*comment letter* nº 149 expõem (2011, p. 7):

Concordamos com a decisão da diretoria em limitar o escopo do teste oneroso a obrigações de desempenho que sejam cumpridas ao longo do tempo. Também concordamos com o expediente prático de aplicar apenas o teste oneroso às obrigações de desempenho esperadas no início, para serem satisfeitas durante um período de tempo superior a um ano.⁴⁴

Os estudantes que compõem a Indiana University Kelley School Of Business Students (carta nº 349B) também concordam com o âmbito do teste oneroso presente no parágrafo 86 e com a orientação de que um passivo e uma despesa são invocados quando um contrato é oneroso (2011, p. 3). Bem como a associação de contadores MSCPA/AP & APC (*comment letter* nº 12) na qual argumenta (2011, p. 3):

O Comitê concorda com a obrigação de desempenho onerosa que contabiliza as obrigações de desempenho satisfeitas ao longo do tempo, uma vez que, a consideração onerosa está no nível de obrigação de desempenho e não no nível de contrato.⁴⁵

Assim sendo, tendo em vista os critérios utilizados para mensurar o “sucesso” ou “não sucesso” entre os respondentes que enviaram cartas ao IASB/FASB, posicionando-se a favor ou contra a Questão 4 da fase RED, afirma-se que o sucesso foi logrado por 176 indivíduos (77%) e, por conseguinte, 53 respondentes não obtiveram êxito, o que representa 23% do total de 229 respondentes nesta questão.

Quanto à formação de coalizões, demonstra-se - com mais especificidade - os argumentos utilizados pelos membros que formaram coalizões discordantes, expostos no Quadro 14.

Quadro 14 - Principais argumentos das coalizões discordantes na Q.4 da fase RED

Nº da coalizão	Numeração das cartas conforme site do FASB	Grupos de interesses ao qual pertencem as cartas	Tipo de argumento utilizado na captação da coalizão
1	64, 77	Contadores	Argumentos similares
2	60, 139	Preparadores	Argumentos similares
3	67, 161, 229	Preparadores	Argumentos similares
4	189, 300	Reguladores e Contadores	Argumentos iguais
5	174, 210, 261, 265, 274, 310	Reguladores, Preparadores, Construtoras e Contadores	§
6	183, 184 e 256	Construtoras e Preparadores	Argumentos similares
7	168, 180, 219, 242, 272, 281	Construtoras e	Argumentos similares

⁴⁴ “We agree with the Board’s decision to limit the scope of the onerous test to performance obligations that are satisfied over time. We also agree with the practical expedient to only apply the onerous test to those performance obligations expected at inception to be satisfied over a period of time greater than one year”.

⁴⁵ “The Committee agrees with the onerous performance obligation accounting for performance obligations satisfied over time. Since the onerous consideration is at the performance obligation level and not at the contract level”.

		Preparadores	
8	223, 247, 264	Empresa de telecomunicações, Contadores e Construtoras	Argumentos similares
9	5, 145	Preparadores	A carta 145 expressamente concorda com a de nº 5
10	236, 331	Contadores e Reguladores	Argumentos iguais
11	193, 203, 273, 352, 354	Reguladores, Empresa de telecomunicações e Contadores	As cartas expressamente concordam com o EFRAG (carta nº 354)
12	83, 255	Contadores	Argumentos similares
13	82, 207, 235, 2872	Preparadores	Argumentos iguais
14	279, 296, 302	Preparadores	Argumentos similares
15	29, 205	Construtoras e Contadores	Argumentos iguais
16	53, 237	Contadores e Reguladores	Argumentos iguais
17	220, 266	Contadores	Argumentos iguais
18	4, 49, 165, 188	Preparadores e Reguladores	Argumentos similares
19	344, 350	Contadores	Argumentos similares
20	157, 216	Reguladores e Contadores	Argumentos similares

\$ As cartas de nº 174 (CPC), 261 (CNIF), 274 (GLENIF); 310 (FACPCE) – compuseram o grupo denominado GTT5 do *Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera* (GLENIF), no qual foi instituído por reguladores dos países da América Latina, interessados na norma sobre receita (GLENIF, 2017). Assim sendo, o regulador representante do Brasil, o CPC (carta nº 174) foi o membro responsável pelo GTT5, no qual enviou a carta em nome do GLENIF (nº 274), mas também pôde-se observar que o CPC enviou uma outra carta aos *Boards*, de forma individual, utilizando-se de argumentos similares aos do GLENIF (nº 174). Em seguida, notou-se que as *comments letters* de nº 210 (ABRASCA) e nº 265 (PDG Reality S.A), ambos respondentes do Brasil, enviaram cartas iguais às do CPC. Deste modo, atesta-se uma coalizão estruturada entre os respondentes do Brasil e os membros do GLENIF.

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017; FASB (2011).

É possível identificar no Quadro 14, os 59 respondentes que formaram as 20 coalizões discordantes com a Questão 4 da fase RED, nos quais lograram sucesso de *lobbying*. Os principais argumentos utilizados pelos contadores da coalizão nº 1 e dos preparadores da coalizão nº 3, referiam-se ao teste oneroso ser executado ao nível do contrato e não para cada obrigação de desempenho distinta. A carta nº 77, referente a Ernst & Young (2011, p. 14) expõe:

Se os *Boards* decidirem manter o teste oneroso na norma de receita, acreditamos que essa avaliação deve ser realizada ao nível do contrato e não ao nível de obrigação de desempenho. Deste modo, acreditamos que o teste oneroso como proposto não é reflexo da economia global do contrato com um cliente.⁴⁶

Do mesmo modo, a Microsoft Corporation (nº 67) afirma (2011, p. 5): “nós acreditamos que o teste oneroso deve ser aplicado ao nível do contrato porque nós não concordamos que ao nível de obrigações de desempenho, para contratos que sejam rentáveis como um todo, forneça informação útil para a tomada de decisão”⁴⁷. E o regulador ANC (nº 189) da coalizão

⁴⁶ “If the Boards decide to retain the onerous test in the revenue standard, we believe this assessment should be performed at the contract-level, not the performance obligation-level. We believe that the onerous test as proposed is not reflective of the overall economics of the contract with a customer”.

⁴⁷ “We believe the onerous test should be applied at the contract level as we do not believe that recording liabilities at the level of performance obligations for overall profitable contracts provides decision useful

nº 4 também afirma que a proposta não fornecerá informações úteis aos usuários.

Retornando a coalizão nº 2, a empresa Transcanada Corporation (comment letter nº 139) não concorda com a aplicação do princípio aos contratos de duração superior a um ano. Pois (2011, p. 2): “contratos similares celebrados ao mesmo tempo, mas por um período inferior a um ano, também resultariam em prejuízos para a empresa, mas seriam tratados de forma diferente”⁴⁸.

Em concordância, os membros que formam a coalizão nº 5, do CPC (carta nº 174), também acreditam que o prazo de um ano estabelecido para satisfazer uma obrigação de desempenho pode não ser apropriado em todas as circunstâncias. Além disso, o CPC alega (2011, p. 6):

Embora o modelo proposto na RED sobre o reconhecimento das receitas se baseie na atribuição do preço de venda a cada obrigação de desempenho, o critério para reconhecer um passivo oneroso ao nível de cada obrigação pode ser inadequado em determinadas circunstâncias. Por exemplo, se uma entidade estrategicamente define o preço de uma determinada obrigação, abaixo do preço da transação, mas pode estrategicamente recuperar essa perda em outras obrigações do mesmo contrato, não parece razoável reconhecer um passivo oneroso para tal contrato, desde que possam ser combinadas.⁴⁹

Em sequência, as coalizões nº 6 e 7 também argumentam quanto à discordância de limitar o escopo a “obrigações de desempenho” que uma entidade espera no início do contrato, para satisfazer durante um período de tempo superior a um ano. Além disso, simultaneamente, apoiam que o teste oneroso seja executado ao nível do contrato, pois se considerarem as OD’s “poderia resultar em perda registrada por uma entidade, mesmo que o acordo seja rentável como um todo”⁵⁰ – carta nº 168, referente a Credit Suisse Group (2011, p.1).

Em relação a coalizão nº 8, a associação de contadores – *comment letter* nº 247, Joint Accounting Bodies (2011, p. 3) afirma: “identificar cada obrigação de desempenho dentro de um contrato que pode ser oneroso é comercialmente irrelevante e não está alinhado com a economia de como os contratos são negociados”⁵¹. Enquanto isso, a Intel Corporation

information”.

⁴⁸ “(...) similar contracts that are entered into at the same time but for a period less than one year would also result in a loss for the company but would be treated differently”.

⁴⁹ “While the model proposed in the ED on revenue recognition is based on allocation of selling price to each performance obligation, the criterion to recognize an onerous liability at the level of each obligation may be inappropriate in certain circumstances. For example, if an entity strategically sets the price for a given obligation below the transaction price, but can strategically recover this loss in other obligations of the same contract, it does not seem reasonable to recognize an onerous liability for such contract, provided that the obligations may be combined”.

⁵⁰ “This could result in a loss being recorded by an entity even though the arrangement is profitable as a whole”.

⁵¹ “We do not agree that the onerous test should be applied at the performance obligation level because

(*comment letter* nº 145), referente a 9ª coalizão, argumenta (2011, p. 6): “não acreditamos que o registro de passivos no nível de obrigações de desempenho para contratos rentáveis globais, forneça informações úteis para a tomada de decisão”⁵².

O regulador NOFA (carta nº 331) posiciona-se igualmente com a associação de contadores IPAR (carta nº 236), ambos da Rússia, membros da 10ª coalizão, que alegam não poder concordar plenamente com as propostas expostas pelos *Boards*, uma vez que, a sua redação atual levará a uma significativa limitação do escopo de contratos onerosos para a contabilidade.

Entretanto, as coalizões nº 11, 12, 13, 15, 16 e 17, defendem, basicamente, a avaliação das obrigações de desempenho onerosas ser realizada ao nível do contrato, e não para cada obrigação de desempenho distinta. Além disso, não concordam com o limiar do período de um ano proposto, para as obrigações de desempenho onerosas a longo prazo, pois em um serviço de construção prestado durante 11 meses (por exemplo), nenhuma provisão seria reconhecida.

Já a coalizão de nº 18, apenas discorda do limiar do período. A carta nº 237, referente ao regulador IIMV argumenta (2011, p. 7): “o parágrafo 86 restringe as obrigações de desempenho onerosas às obrigações de desempenho, cumpridas durante um período de mais de um ano no início do contrato”⁵³.

Por fim, as coalizões nº 14, 19 e 20 não veem a necessidade de orientação contratual onerosa em um padrão de receita e, portanto, deixaria o teste oneroso apenas presente na IAS 37. Exemplificando, a associação de contadores do Reino Unido, ICAEW (carta nº 344) explica (2011, p. 9):

Em nossa opinião, os requisitos do IAS 37 Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes são adequados - e de fato preferíveis - para fins de abordar sobre contratos onerosos de receita e não cremos que estes precisam ser estendidos por meio da inclusão nesta norma.⁵⁴

Partindo dos argumentos expostos, demonstram-se na Figura 5, a seguir, os principais posicionamentos utilizados pelos 59 respondentes nas coalizões discordantes, como forma de influenciar os *Boards* nesta questão.

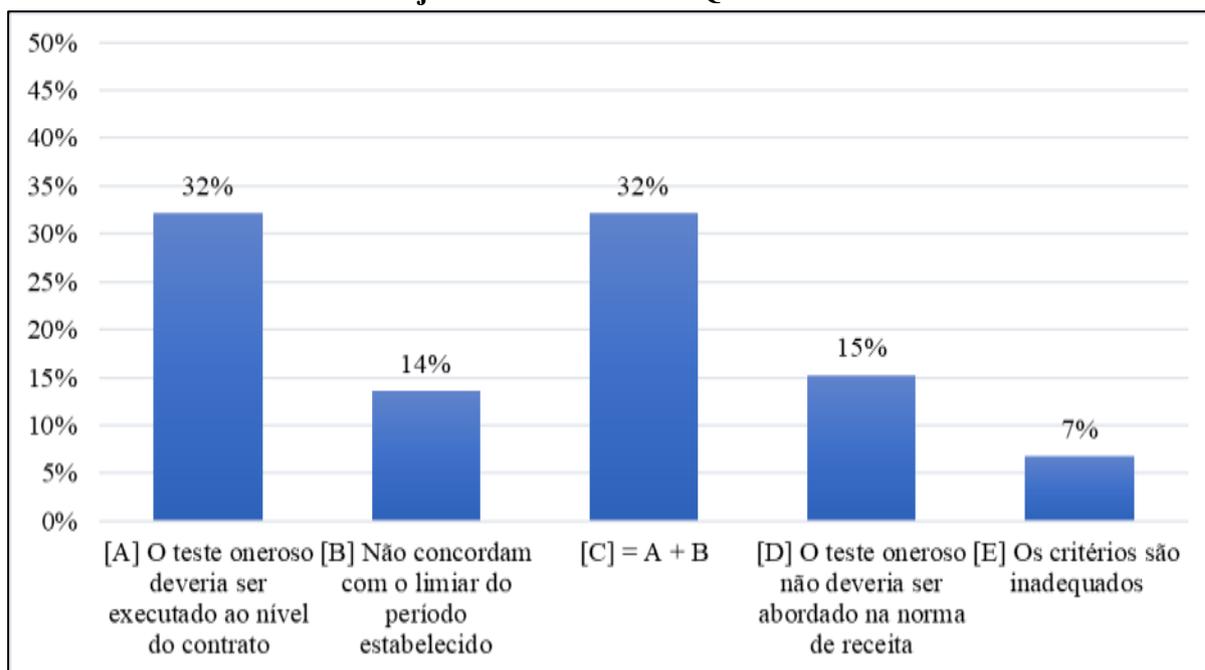
identifying each performance obligation within a contract that may be onerous is commercially irrelevant and is not aligned with the economics of how contracts are negotiated”.

⁵² “(...) we do not believe that recording liabilities at the level of performance obligations for overall profitable contracts provides decision useful information”.

⁵³ “Paragraph 86 restricts onerous performance obligations to performance obligations satisfied over a period of more than one year at contract inception”.

⁵⁴ “In our opinion the requirements of IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets are adequate – and indeed preferable – for the purpose of providing against onerous revenue contracts and we do not think these need to be extended through inclusion in this standard”.

Figura 5 - Principais argumentos utilizados nas coalizões discordantes que lograram sucesso junto aos *Boards* na Q.4 da fase RED



Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Nota-se, na Figura 5, que 32% dos respondentes nos quais formaram coalizões discordantes na Q.4 da fase RED, argumentaram quanto ao teste oneroso ser executado ao nível do contrato como um todo e não em OD's; 14% não concordaram com o período de tempo maior do que um ano, estipulado na proposta, durante o qual a entidade deveria esperar o início do contrato, em relação a cada obrigação de desempenho que a entidade satisfaz sobre o tempo; e 32% discordam dos dois argumentos anteriores em conjunto. Além disso, 15% afirmaram que o teste oneroso não deveria ser abordado na norma de receita e 7% alegam quanto aos critérios da proposta serem inadequados.

4.1.3.3 Principais alterações realizadas pelos *Boards* na RED

Após demonstrar os principais argumentos dos respondentes e as alegações mais detalhadas das coalizões discordantes nas duas questões analisadas na fase RED, o Quadro 15, abaixo, faz um resumo das principais alterações realizadas pelos *Boards* na versão final da IFRS 15, decorrentes dos posicionamentos contidos nas *comments letters* recebidas.

Quadro 15 - Principais alterações realizadas pelos *Boards* na RED

Questão Debatida	Proposta do IASB/FASB na ED	% R.D. #	% C.D. #	Principais argumentos das coalizões contra a proposta	Principais alterações realizadas pelos <i>Boards</i> na versão final da IFRS 15, decorrentes dos comentários recebidos
Q.2 - Risco de créditos incobráveis	Contabilização de montantes prometidos que a entidade avalia	57%	64%	- Os montantes deveriam ser tratados como despesa ou	- Exigiram que uma empresa divulgue perdas por redução ao valor

	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			impairment; - As empresas apenas precisariam registrar o fato em Notas explicativas caso o valor fosse significativo; - O assunto deveria ser abordado em outra IFRS	recuperável relacionadas a contratos com clientes; - Incluíram um "limite de cobrança" semelhante ao das normas de receitas anteriores, de modo que seja provável que uma empresa recolha a contrapartida do cliente antes de a empresa poder aplicar a IFRS 15 ao contrato.
Q.4 - Obrigação de desempenho onerosa	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	77%	87%	- Discordaram do teste oneroso ao nível da OD individual; - Não concordaram com o limiar de período de tempo estabelecido; - Solicitaram a exclusão desse teste, inclusive por não estar em congruência com a norma sobre receita.	O teste oneroso foi excluído da norma de receita.
Legenda: # R.D. = Respondentes Discordantes que obtiveram sucesso de <i>lobbying</i> ; # C.D.= Coalizões Discordantes que obtiveram sucesso de <i>lobbying</i> ;					

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Em face das informações apresentadas no Quadro 15, nota-se que os argumentos em discordância utilizados pelos respondentes e pelas coalizões, e que foram mais aceitos pelos *Boards* (lograram o sucesso de *lobbying*), estão na Questão 4, com 77% e 87%, respectivamente; enquanto que na Questão 2, a discordância e o sucesso foram obtidos por 57% dos respondentes e em 64% das coalizões.

4.2 RESULTADOS QUANTITATIVOS

Com o objetivo de verificar se as formações de coalizões influenciaram no sucesso de *lobbying* da IFRS 15, utilizou-se o modelo *logit*, por meio da *Stepwise Estimation*, no *software* STATA. Este método seleciona as variáveis independentes em função do seu poder explicativo incremental e também considera a significância entre os coeficientes (GUJARATI; PORTER, 2011).

Assim sendo, o resultado da estimação das variáveis, com base no modelo de regressão com a *Stepwise Estimation*, está demonstrado na Tabela 15.

Tabela 15 - Estimação do modelo *logit*

Variáveis	Modelo Stepwise Estimation (amostra com 1.156 observações)					
	Coefficientes	Estimação dos Erros	Z	P> z	Significância	Relação Esperada
Reguladores_Concordantes	0,787	0,532	1,480	0,139		Negativa

Reguladores_Discordantes	4,257	0,698	6,100	0,000	***	Positiva
Contadores_Concordantes	0,436	0,480	0,910	0,364		Negativa
Contadores_Discordantes	3,747	0,566	6,620	0,000	***	Positiva
Preparadores_Concordantes	0,802	0,467	1,720	0,086		Negativa
Preparadores_Discordantes	3,840	0,534	7,190	0,000	***	Positiva
Construtoras_Concordantes	1,080	0,541	2,000	0,046	*	Negativa
Construtoras_Discordantes	3,504	0,544	6,440	0,000	***	Positiva
Telecomunicações_Concordantes	0,782	0,689	1,130	0,257		Negativa
Telecomunicações_Discordantes	3,977	0,874	4,550	0,000	***	Positiva
Acadêmicos_Concordantes	-0,582	0,807	-0,720	0,471		Negativa
Acadêmicos_Discordantes	2,911	0,924	3,150	0,002	**	Positiva
Outros Usuários_Discordantes	3,460	1,183	2,930	0,003	**	Positiva
COALIZÕES_Concordantes	0,753	0,273	2,760	0,006	**	Negativa
COALIZÕES_Discordantes	1,354	0,451	3,000	0,003	**	Positiva
Tempo	1,365	0,200	6,830	0,000	***	Positiva
Mercado de Capitais	0,000	0,000	-0,850	0,396		Positiva
_cons	-1,908	0,479	-3,980	0,000		
Prob > chi2	0,0000					
Pseudo R2	0,3506					
Curva ROC	0,8685					
Pearson chi2 (313)	837.43					
Hosmer-Lemeshow chi2(8)	123,89					

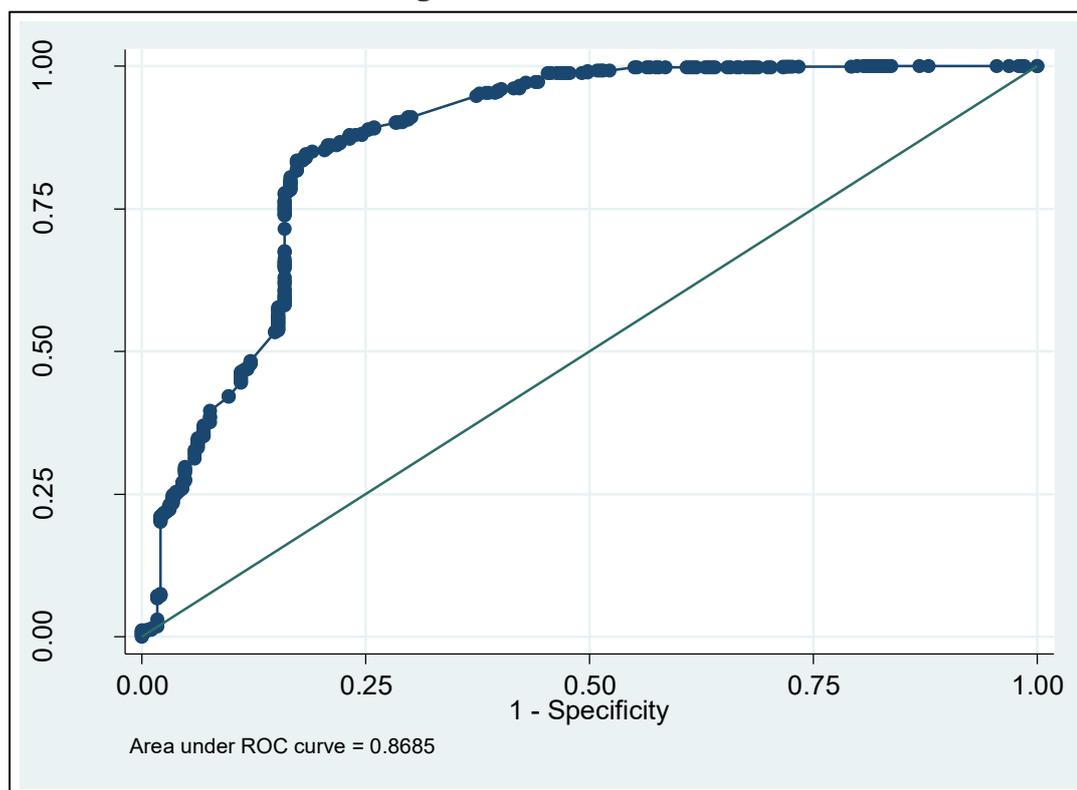
Legenda da Significância: 0*, 0,01**, 0,05*, 0,05\., 0,1 \ /**

Fonte: STATA; Elaborado pelo autor, 2017.

Para testar a hipótese nula de que todos os coeficientes angulares são simultaneamente iguais a zero, utilizou-se a estatística da razão de verossimilhança, na qual encontra-se na Tabela 15, mediante nomenclatura de “Prob > chi2”, indicando que não se pode rejeitar essa hipótese, isto é, os coeficientes não são simultaneamente iguais a zero (GUJARATI; PORTER, 2011).

Entretanto, antes da análise da regressão, testa-se a robustez do modelo *logit* estimado, por meio da curva *Receiver Operating Characteristic* (ROC), cuja discriminação do modelo é dada por 0,8685 e interpreta-se como sendo um modelo satisfatório, pois está acima de 0,70 (FÁVERO *et al.*, 2014; MARGOTTO, 2010). A Figura 6 abaixo, demonstra a curva ROC gerada com os dados desta pesquisa.

Figura 6 - Curva ROC



Fonte: STATA; Elaborado pelo autor, 2017.

Na Figura 6, nota-se a linha diagonal pontilhada, correspondente a um teste positivo, evidenciando os valores para os quais existe maior otimização da sensibilidade, em função da especificidade do modelo. Assim, a área sob a curva é um resumo estatístico útil para a determinação da acurácia do teste – proximidade entre o valor estimado e o valor encontrado nos dados da pesquisa (MARGOTTO, 2010). Complementarmente, a probabilidade *cutoff* também foi realizada para analisar a sensibilidade e a especificidade do modelo e se encontra exposta no Apêndice A.

Em seguida, após atestar a robustez do modelo com a curva ROC, utilizou-se o teste de Pearson em 837,43 e o teste de Hosmer-Lemeshow em 123,89 gerados no modelo *logit* e também demonstrados na Tabela 15 acima, como forma de validar o modelo proposto. Os resultados sendo superiores a 0,05, implica em indícios suficientes para a aceitação do modelo, isto é, representam um modelo com um bom ajuste. Assim sendo, como forma de validar ainda mais o modelo utilizado nesse estudo, realizou-se o teste de multicolinearidade, exposto na Tabela 16.

Tabela 16 - Teste *Variance Inflator Factor* (VIF)

Variáveis	VIF
Tempo	2,94
Mercado de Capitais	2,88

Construtoras_Discordantes	2,43
COALIZÕES_Discordantes	1,73
Preparadores_Concordantes	1,56
Contadores_Discordantes	1,49
Preparadores_Discordantes	1,36
Contadores_Concordantes	1,31
COALIZÕES_Concordantes	1,27
Construtoras_Concordantes	1,13
Acadêmicos_Concordantes	1,11
Reguladores_Concordantes	1,08
Telecomunicações_Concordantes	1,07
Reguladores_Discordantes	1,07
Acadêmicos_Discordantes	1,05
Telecomunicações_Discordantes	1,03
Outros Usuários_Discordantes	1,02
Média	1.50

Fonte: STATA; Elaborado pelo autor, 2017.

A colinearidade testada na Tabela 16, pode ser detectada, dentre outros modos, através da matriz de correlação entre as variáveis e também pela *Variance Inflation Factor* (VIF) – utilizada nesse estudo. Portanto, o resultado exposto acima indica inexistência de multicolinearidade entre as variáveis do modelo *logit*, pois os valores do VIF não são superiores a 5, isto é, não se pode afirmar que existe uma relação linear entre as variáveis independentes (CARMO, 2014).

Diante de todos os testes realizados para verificar a adequação e robustez do modelo de regressão utilizado nesta pesquisa, evidenciou-se na Tabela 17, a seguir, os resultados capazes de responder ao principal objeto desse estudo: saber qual a probabilidade de influência perante o IASB/FASB, entre os respondentes que formaram uma coalizão no processo de elaboração da IFRS 15.

Assim sendo, a Tabela 17 retoma os coeficientes extraídos do modelo *logit*, bem como seu nível de significância, no qual indica se as relações entre as variáveis independentes são positivas ou negativas em relação ao sucesso. Em seguida, obteve-se a razão de chance, por meio da regressão logística e os resultados do *odds ratio*, interpretada como sendo a quantidade de vezes em que a variável independente pode influenciar o sucesso (GUJARATI; PORTER, 2011).

Tabela 17 - Razão de chances e percentual de probabilidade

Variáveis	Coefficientes – modelo <i>logit</i>	Significância #	Razão de chances (<i>odds ratio</i>) – regressão logística	Relação Esperada
Reguladores_Concordantes	0,787		2,196	Negativa
Reguladores_Discordantes	4,257	***	70,591	Positiva

Contadores_Concordantes	0,436		1,545	Negativa
Contadores_Discordantes	3,747	***	42,391	Positiva
Preparadores_Concordantes	0,802		2,230	Negativa
Preparadores_Discordantes	3,840	***	46,521	Positiva
Construtoras_Concordantes	1,080	*	2,945	Negativa
Construtoras_Discordantes	3,504	***	33,239	Positiva
Telecomunicações_Concordantes	0,782		2,185	Negativa
Telecomunicações_Discordantes	3,977	***	53,362	Positiva
Acadêmicos_Concordantes	-0,582		0,558	Negativa
Acadêmicos_Discordantes	2,911	**	18,378	Positiva
Outros Usuários_Discordantes	3,460	**	31,812	Positiva
COALIZÕES_Concordantes	0,753	**	2,122	Negativa
COALIZÕES_Discordantes	1,354	**	3,872	Positiva
Tempo	1,365	***	3,914	Positiva
Mercado de Capitais	0,000		0,999	Positiva
_cons	-1,908		0,148	-

Legenda: # representa a significância dos coeficientes 0***, 0,01**, 0,05*, 0,05\./, 0,1 \./

Fonte: Elaborado pelo autor, 2017.

Na Tabela 17 identifica-se 11 variáveis significativas a 5% ou menos, variando de acordo com o que expõe a coluna da “Significância”. Isto posto, observa-se como variáveis independentes, as respostas dos 7 grupos de interesses analisados nesta pesquisa e os respondentes que formaram coalizões, ambos segregados em concordantes e discordantes. Logo após, dentre as variáveis de controle, identifica-se o “tempo” como variável significativa, na qual tem o propósito de identificar se existe diferença no impacto do sucesso entre as fases de consulta pública analisadas (ED e RED).

Sendo assim, evidencia-se que os respondentes do grupo das construtoras, em concordância com as questões expostas pelos normatizadores, foram os únicos significativos neste modelo a 5% de confiança. Seus resultados sugerem que os argumentos utilizados pelos membros que fazem parte deste grupo possuem a probabilidade de 2,94 vezes mais de chance em lograr o sucesso de *lobbying* na IFRS 15. A relação neste caso é positiva, devido ao fato dos respondentes pertencentes ao grupo, mesmo em concordância com as questões expostas, solicitaram a inclusão de algum indicador ou sugeriram alterações acatadas pelos *Boards*, o que concretizou o sucesso.

Em relação aos respondentes pertencentes aos outros grupos em concordância com as questões sob análise não terem sido significativos neste modelo, afirma-se que os resultados estão de acordo com os posicionamentos de Browne (1990) e Mahoney (2007), pois nos casos dos indivíduos em concordância com as questões mais complexas, a propensão em obter sucesso em seus objetivos de *lobbying* é menor, uma vez que, quanto maiores são as

implicações políticas das propostas, maiores deverão ser os interessados em influenciar o responsável das decisões, e, por isso, os normatizadores tendem a ponderar a opinião da maioria dos respondentes – nesta pesquisa são os discordantes (BROWNE, 1990; MAHONEY, 2007).

Por conseguinte, como já era previsto no modelo, houve uma relação positiva entre todos os membros pertencentes aos grupos em discordância, em razão da análise ter sido feita com as questões mais conflituosas, conforme expôs o *feedback* dos *Boards* (IASB, 2014b). Dessa forma, os resultados sugerem que: os argumentos utilizados pelos indivíduos pertencentes ao grupo dos reguladores com posicionamentos em discordância das quatro questões analisadas nesta pesquisa, possuíram a probabilidade de 70,59 vezes mais de chance em influenciar a decisão final do IASB/FASB na IFRS 15, e, assim, obterem sucesso de *lobbying*. Os argumentos dos contadores discordantes possuíram 42,39 vezes mais de chance em lograr sucesso de *lobbying* na norma em questão.

Dentre os argumentos utilizados pelos indivíduos que pertencem ao grupo dos preparadores discordantes, observa-se a probabilidade de 46,52 vezes mais de chance de obterem sucesso. Com o destaque das empresas de telecomunicações, os usuários desse grupo tiveram 53,36 vezes mais de chance em obter sucesso junto ao IASB/FASB, e entre as construtoras discordantes, nota-se uma probabilidade de impacto em 33,24 vezes mais. Dentre os argumentos dos acadêmicos discordantes, observa-se que os argumentos deles possuíram 18,38 vezes mais de chance em lograr sucesso de *lobbying* e, por fim, os posicionamentos dos outros usuários em discordância das quatro questões analisadas nesta pesquisa, sugere-se que, os membros pertencentes a este grupo possuíram 31,81 vezes mais de chance em obterem sucesso junto aos *Boards* na IFRS 15.

Diante do exposto, é possível confirmar os resultados com os argumentos de Sutton (1984), no qual prediz que é mais provável os preparadores, em oposição aos usuários, participem ativamente junto aos normatizadores porque são mais ricos, menos diversificados e seus interesses econômicos são mais homogêneos (SUTTON, 1984). Assim, ratifica-se, segundo Cardoso *et al.* (2009): o grupo no qual exerce pressão relativamente maior aos demais, é provável que obtenha a regulação conforme suas preferências, bem como os menores grupos são menos propensos a ter êxito em seus objetivos se estiverem envolvidos em uma questão altamente conflituosa, posto que, se um assunto é de interesse para uma grande proporção de público, os normatizadores tendem a ponderar a escolha da maioria dos indivíduos (BAUMGARTNER *et al.*, 2009; MAHONEY, 2007; SALISBURY *et al.*, 1987).

Também nesta linha, segundo Glover (2014), quando o regulador leva em consideração

as questões de incentivo, o faz implicitamente, incorporando o conservadorismo em padrões específicos e/ou respondendo a contestações específicas por parte dos preparadores e seus engenheiros financeiros, nos processos de consultas públicas para editar os padrões já existentes (GLOVER, 2014).

Assim, por meio da ideologia advinda da Teoria Econômica da Regulação, corrobora-se que o *lobbying* não é uma forma explícita de suborno, mas sim um mecanismo utilizado pelos reguladores para solicitar opiniões sobre questões de política. Isto é, grupos de interesses influenciam reguladores, a fim de transmitir o seu conhecimento específico sobre as questões que estão sendo reguladas (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010).

Além disso, a baixa representatividade dos respondentes pertencentes ao grupo dos acadêmicos discordantes corrobora com a pesquisa de Tandy e Wilburn (1996), que investigou a participação da comunidade acadêmica no SFAS nº 1-117, cujos resultados exprimem que os participantes apenas enviam cartas comentários quando estão preocupados com o tópico proposto ou quando já haviam conduzido pesquisas relacionadas ao tema, havendo a possibilidade de contribuir para as deliberações do FASB. Por outro lado, participantes e não-participantes, concordam que a participação é dissuadida pela baixa expectativa de afetar as decisões do FASB; pela falta de tempo ou recursos; e por recompensas inadequadas para esta atividade em suas universidades e a natureza técnica das questões (TANDY; WILBURN, 1996).

Apesar dos resultados demonstrados, Klüver (2011) argumenta que para entender a razão pela qual um grupo de interesse torna-se vencedor ou perdedor, não se pode simplesmente analisar as características do grupo, mas sim reconhecer o agrupamento dos indivíduos em questões específicas, formando uma coalizão de *lobbying*. Mais especificamente, é necessário levar em consideração os esforços agregados entre os grupos de interesses nos quais estão lutando pela mesmo objetivo político em qualquer questão política (KLÜVER, 2011).

Desta forma, em relação aos membros formadores de coalizões, identificados por meio das *comments letters* que continham argumentos idênticos ou similares, responde-se ao objeto desse estudo ao afirmar o seguinte: os argumentos utilizados pelos membros pertencentes as coalizões discordantes obtiveram a probabilidade de impacto em 3,87 vezes mais no sucesso de *lobbying*, isto é, os posicionamentos desses respondentes impactaram 3,87 vezes mais nas alterações realizadas nas quatro questões analisadas nesta pesquisa. Por outro lado, os indivíduos que formam as coalizões concordantes obtiveram a probabilidade de impacto em 2,12 vezes mais nessas questões.

Essa relação positiva das coalizões concordantes pode ser justificada devido ao fato que, dos 81 indivíduos que formaram tais coalizões: 33% pertencem ao grupo dos contadores, 31% ao grupo dos preparadores, 10% ao grupo das construtoras e 6% dos respondentes pertencem as empresas de telecomunicações; dentre os quais utilizaram argumentos sugerindo a inclusão de indicadores que adequassem a norma às prestadoras de serviços, como também solicitaram que os *Boards* levassem em consideração as especificidades dos contratos inter-relacionados – explicações realizadas na seção 4.1 que abordou sobre os resultados qualitativos desse estudo.

Perante o exposto, ao afirmar o quanto as formações de coalizões deslocam os normatizadores para um posicionamento contrário ao inicial, decorrente das influências exercidas pela maioria dos respondentes interessados na proposta, alinha-se esta pesquisa ao que preceitua a Teoria da Captura e aos estudos de Klüver (2011), em relação as formações de coalizões nas ciências políticas e em Tavares (2016) quanto as coalizões ao nível individual de cada respondente.

Klüver (2011) reitera ainda sobre, se um grande número de grupos em coalizão influencia o normatizador para o mesmo objetivo político e um número menor de grupos pressionam no sentido contrário, é mais provável que os decisores atendam ao maior número de grupos influenciando no mesmo sentido (KLÜVER, 2011). Já em relação ao motivo deste agrupamento entre os membros para formação de uma coalizão, em concordância ou discordância das questões expostas, para Gamson (1961) os participantes de uma determinada coalizão também se agrupam por afinidades político-ideológicas, no qual são definidas por preferências não utilitárias.

Em vista disso, cabe enfatizar que nesse estudo se utilizou das coalizões concordantes e discordantes identificadas explicitamente entre os respondentes que submeteram cartas a ED e a RED, referente a IFRS 15. Entretanto, Mahoney (2007) especifica que, para formar uma coalizão, os lobistas não precisam ser aliados em uma coalizão oficial *ad hoc*, pois eles podem nem sequer ter se comunicado, mas se todos de um mesmo grupo estão empurrando o regulador na mesma direção, o indivíduo, participante do grupo majoritário, faz a diferença para que seja atingido os objetivos do grupo no resultado final (MAHONEY, 2007).

Adicionalmente, a variável TEMPO, inserida como controle, sugere que os respondentes da fase ED possuem 3,91 vezes mais de chance em obter sucesso perante o IASB/FASB, em relação aos membros que responderam as questões analisadas da fase RED. Este resultado está em concordância com os achados de Tavares (2016) e Georgiou (2004), dentre os quais expõem que a chance em influenciar os normatizadores é maior na fase intermediária (*Exposure Draft*).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar dos argumentos contrários a regulação contábil, é possível afirmar que o processo regulatório é um dos métodos utilizados para dar credibilidade às transações ocorridas entre as ofertas e demandas de informações contábeis no mercado e este fato é uma das justificativas para as produções normativas realizadas pelo IASB e o FASB. Dessa forma, estudar os argumentos defendidos por grupos de interesses, sobretudo dos que foram capazes de moldar o resultado das normas contábeis para o seu ponto ideal, é uma lacuna oportuna para o âmbito acadêmico, na qual esta pesquisa buscou contribuir.

Os resultados da presente pesquisa demonstraram uma grande participação dos membros pertencentes ao grupo dos preparadores e permitem afirmar que este é o grupo mais afetado pela regulação, arcando com o custo do *lobbying*, a fim de obter o sucesso pretendido com os seus posicionamentos enviados aos normatizadores, como forma de alterar as propostas contidas nas consultas públicas da IFRS 15.

Além disso, foi dada atenção especial a dois setores específicos: as construtoras e as empresas de telecomunicações, devido ao impacto direto que elas sofrerão a partir da implantação da nova norma sobre receita. Esses setores possuem atividades específicas, com contratos inter-relacionados a longo prazo de modo que os princípios propostos em consulta pública os prejudicariam, com o acréscimo de custos, sendo natural que os afetados com as mudanças quisessem adequar os padrões para seus próprios interesses.

Neste sentido, confirmou-se o intenso conflito no *due process* sobre receita, com os respectivos respondentes solicitando explicações adicionais nas seguintes questões: a distinção das obrigações de desempenho (Q.2 - ED); a transferência de controle como condição necessária para o reconhecimento da receita (Q.3 - ED); a classificação do risco de crédito com cliente (Q.2 - RED); e o teste oneroso ao nível da obrigação de desempenho individual (Q.4 - RED).

Em face ao exposto, os resultados da regressão sugerem a influência predominante dos seguintes grupos (discordantes das questões analisadas nesta pesquisa e elencados no parágrafo anterior): os reguladores, os preparadores - as empresas de telecomunicações e as construtoras -, os contadores, os outros usuários e os acadêmicos, nesta ordem.

Em relação ao principal objeto desse estudo, evidenciou-se que os argumentos utilizados pelos membros pertencentes as coalizões discordantes obtiveram a probabilidade de impacto em 3,87 vezes mais no sucesso de *lobbying*, isto é, os posicionamentos desses respondentes impactaram 3,87 vezes mais nas alterações realizadas nas quatro questões analisadas nesta pesquisa. Por outro lado, os indivíduos que formam as coalizões

concordantes obtiveram a probabilidade de impacto em 2,12 vezes mais nessas questões.

Diante dos resultados apresentados, é possível concluir que os membros que se unem para enviar cartas idênticas ou muito similares aos normatizadores, formando coalizões explícitas, possuem maior probabilidade em influenciá-lo e, com isso, podem ter maiores chance em lograr sucesso de *lobbying* por meio dos seus argumentos.

Adicionalmente, também se confirma nesse estudo, que os membros pertencentes a fase ED da IFRS 15, possuíram a probabilidade de impactar 3,91 vezes mais o sucesso junto ao IASB/FASB, em comparação aos membros que responderam as questões analisadas na fase RED.

Em consideração a todos estes achados e conclusões, e para extensão do conhecimento sobre a influência das coalizões no âmbito das ciências contábeis, sugere-se ampliar a pesquisa para o estudo em outras IFRS. Além disso, recomenda-se utilizar outras metodologias como ferramentas de pesquisa (por exemplo, o Wordfish ou o WORDSCORES utilizado por Klüver (2009)) como forma de validar ainda mais os estudos sobre a regulação contábil.

REFERÊNCIAS

- AKERLOF, G. A. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 84, n. 3, p. 488–500, 1970.
- ALLEE, K. D.; YOHN, T. L. 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, 2009.
- BAUDOT, L. **A Study Of The Us Gaap – Ifrs Convergence Process: Institutions And Institutionalization In Global Accounting Change**. Dissertation (261 fls.): ESSEC Business School, 2015.
- BAUMGARTNER, F. R. et al. **Lobbying and Policy Change: Who wins, who loses, and why**. 1ª ed. Chicago: University of Chicago Press, 2009.
- BECKER, G. S. A theory of competition among pressure groups for political influence. **The Quarterly Journal of Economics**, v. XCVIII, n. 3, p. 371–400, 1983.
- BREYER, S. **Regulation and Its Reform**. 1ª ed. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
- BROWNE, W. P. Organized Interests and Their Issue Niches: A Search for Pluralism in a Policy Domain. **The Journal of Politics**, v. 52, n. 2, p. 477–509, 1990.
- BUNEA-BONTAS, C. A. New approaches on revenue recognition and measurement. **Management Strategies Journal**, v. 26, n. 4, p. 375–382, 2014.
- CAPLOW, T. A Theory of Coalitions in the Triad. **American Sociological Review**, v. 21, n. 4, p. 489–493, 1956.
- CARDOSO, R. L. et al. Regulação da contabilidade: teorias e análise da convergência dos padrões contábeis brasileiros aos IFRS. **Revista de Administração Pública**, v. 43, n. 4, p. 773–799, 2009.
- CARMO, C. H. S. **Lobbying na regulação contábil internacional: uma análise do processo de elaboração da norma sobre reconhecimento de receitas**. Tese de Doutorado (181 fls.): Universidade de São Paulo, 2014.
- CARMO, C. H. S. DO et al. Regulação Contábil Internacional, Interesse Público ou Grupos de Interesse? Um Teste Empírico. **XXXVI Encontro da Anpad**, p. 1–16, 2012.
- CARMO, C. H. S. DO; MUSSOI, A.; CARVALHO, L. N. A influência dos grupos de interesse no processo de normatização contábil internacional: o caso do Discussion Paper sobre Leasing. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, v. 25, n. 2, p. 98–118, 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, 2010.
- COVA, C. J. G. Os Impactos da Assimilação da Norma Internacional de Relatório Financeiro (IFRS 15), que Trata do Reconhecimento das Receitas de Contratos com os Clientes , e seus Efeitos Assimétricos nas Demonstrações Financeiras das Empresas Brasileiras. **Pensar Contábil**, v. 17, n. 64, p. 48–56, 2015.
- DEAKIN, E. B. Rational Economic Behavior and Lobbying on Accounting Issues: Evidence from the Oil and Gas Industry. **The Accounting Review**, v. 64, n. 1, p. 137–151, 1989.
- DECHOW, P. M.; HUTTON, A. P.; SLOAN, R. G. Economic consequences of accounting for stock-based compensation. **Journal of Accounting Research**, v. 34, n. 3, p. 1–20, 1996.

- DHALIWAL, D. S. Some Economic Determinants of Management Lobbying for Alternative Methods of Accounting: Evidence From the Accounting for Interest Costs Issue. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 9, n. 2, p. 255–265, 1982.
- DOBLER, M.; HETTICH, S. Rethinking Revenue Recognition - Critical Perspectives on the IASB's Current Proposals. **Munich Business Research**, v. 1, n. 1, p. 1–14, 2006.
- DOBLER, M.; KNOSPE, O. Attributes of lobbying towards the IASB: Participation, content, and success. **TIJA Symposium**, p. 1–36, 2016.
- DOWNS, A. **An Economic Theory of Democracy**. 1^a ed. New York: Harper and Row, 1957.
- DÜR, A. Measuring Interest Group Influence in the EU: A Note on Methodology. **European Union Politics**, v. 9, n. 4, p. 559–576, 2008.
- DÜR, A.; DE BIÈVRE, D. The Question of Interest Group Influence. **Journal of Public Policy**, v. 27, n. 1, p. 1, 2007.
- DUROCHER, S.; FORTIN, A.; CÔTÉ, L. Users' participation in the accounting standard-setting process: A theory-building study. **Accounting, Organizations and Society**, v. 32, n. 1–2, p. 33–63, 2007.
- FASB, F. A. S. B. **Revenue Recognition in Financial Statements**. Disponível em: <<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/BridgePage&cid=1351027207987>>. Acesso em: 31 maio. 2017.
- FASB, F. A. S. B. **Comment Letters - Exposure Draft: Revenue Recognition (Topic 605) Revenue from Contracts with Customers**. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100>. Acesso em: 27 abr. 2017.
- FASB, F. A. S. B. **Comment Letters - Revised Exposure Draft: (Revised)—Revenue Recognition (Topic 605): Revenue from Contracts with Customers**. Disponível em: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230>. Acesso em: 27 abr. 2017.
- FASB, F. A. S. B. **About the FASB**. Disponível em: <<http://www.fasb.org/cs/ContentServer?c=Page&pagename=FASB%2FPPage%2FSectionPage&cid=1176154526495>>. Acesso em: 26 abr. 2017a.
- FASB, F. A. S. B. **Standards-Setting Process**. Disponível em: <<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1351027215692>>. Acesso em: 26 abr. 2017b.
- FÁVERO, L. P. et al. **Métodos quantitativos com STATA**. 1^a ed. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda, 2014.
- FIANI, R. Teoria da Regulação Econômica: Estado Atual e Perspectivas Futuras. **Rio de Janeiro: IE/UFRJ**, p. 1–33, 1998.
- FOSTER, G. American Finance Association Externalities and Financial. **The Journal of Finance**, v. 35, n. 2, p. 521–533, 1980.
- GAMSON, W. A. A Theory of Coalition Formation. **American Sociological Review**, v. 26, n. 3, p. 373–382, 1961.
- GEORGIU, G. Corporate Lobbying on Accounting Standards: Methods, Timing and Perceived Effectiveness. **Abacus**, v. 40, n. 2, p. 219–237, 2004.
- GLENIF. **Quem Somos**. Disponível em: <<http://glenif.org/conheca-o-glenif/quem-somos->

2/>. Acesso em: 25 jul. 2017.

GLOVER, J. Have Academic Accountants and Financial Accounting Standard Setters Traded Places? **Accounting, Economics and Law**, v. 4, n. 1, p. 17–26, 2014.

GRAZIANO, L. O Lobby e o Interesse Público. **Revista Brasileira De Ciências Sociais**, v. 12, n. 35, p. 1–12, 1996.

GREENE, W. H. **Econometric Analysis**. sixth ed. New Jersey: Upper Saddle River, 2007.

GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. **Econometria básica**. 5ª ed. New York: AMGH Editora Ltda, 2011.

HAIL, L.; LEUZ, C.; WYSOCKI, P. 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.

HANSEN, T. B. Lobbying of the IASB: An Empirical Investigation. **Journal of International Accounting Research**, v. 10, n. 2, p. 57–75, 2011.

HARING, JR., J. R. Accounting Rules and “The Accounting Establishment”. **The Journal of Business**, v. 52, n. 4, p. 507, 1979.

HEANEY, M. T. Issue Networks, Information and Interest Group Alliances: The Case of Wisconsin Welfare Politics, 1993-99. **State Politics & Policy Quarterly**, v. 4, n. 3, p. 237–270, 2004.

HEANEY, M. T.; LORENZ, G. M. Coalition portfolios and interest group influence over the policy process. **Interest Groups & Advocacy**, v. 2, n. 3, p. 251–277, 2013.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F. **Teoria da Contabilidade**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

HILL, N. T.; SHELTON, S. W.; STEVENS, K. T. Corporate Lobbying Behaviour on Accounting for Stock-Based Compensation: Venue and Format Choices. **Abacus**, v. 38, n. 1, p. 78–90, 2002.

HINCKLEY, B. Twenty-One Variables Beyond the Size of Winning Coalitions. **The Journal of Politics**, v. 41, n. 1, p. 192–212, 1979.

HOJNACKI, M. Interest Groups’ Decisions to Join Alliances or Work Alone. **American Journal of Political Science**, v. 41, n. 1, p. 61, 1997.

HULA., K. W. **Lobbying Together: Interest Group Coalitions in Legislative Politics**. Washington: Georgetown University Press, 2000.

HUSSEIN, M. E.; KETZ, J. E. Ruling Elites of the FASB: A Study of the Big Eight. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, v. 3, n. 4, p. 354, 1980.

IASB, I. A. S. B. **Exposure Draft Revenue from Contracts with Customers**. Disponível em: <<http://archive.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/ed0610/Pages/Exposure-draft.aspx>>. Acesso em: 17 maio. 2017.

IASB, I. A. S. B. **Revised Revenue from Contracts with Customers**. Disponível em: <<http://archive.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/EDNov11/Pages/ED.aspx>>. Acesso em: 17 maio. 2017.

IASB, I. A. S. B. **IFRS 15 - Revenue from Contracts with Customers**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/>>. Acesso em: 26 abr. 2017a.

- IASB, I. A. S. B. **Project Summary and Feedback Statement IFRS**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Pages/Revenue-Recognition.aspx>>. Acesso em: 27 abr. 2017b.
- IASB, I. A. S. B. **Mission Statement**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/>>. Acesso em: 26 abr. 2017a.
- IASB, I. A. S. B. **How we develop IFRSs**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/How-we-develop-standards/Pages/How-we-develop-standards.aspx>>. Acesso em: 26 jan. 2017b.
- IASB, I. A. S. B. **IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers: Implementation**. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/IFRS-15-Implementation/Pages/IFRS-15-Revenue-from-Contracts-with-Customers-Implementation.aspx>>. Acesso em: 26 abr. 2017c.
- IUDÍCIBUS, S. DE. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2000.
- JORISSEN, A. 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, 2012.
- KAM, V. **Accounting Theory**. 2^a ed. New York: Hayward: John Wiley & Sons, Inc., 1990.
- KELLY, L. Corporate lobbying and changes in financing or operating activities in reaction to FAS No. 8. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 1, n. 2, p. 153–173, 1982.
- KENNY, S. Y.; LARSON, R. K. Lobbying behaviour and the development of international accounting standards. **European Accounting Review**, v. 2, n. 3, p. 531–554, 1993.
- KLÜVER, H. Measuring Interest Group Influence Using Quantitative Text Analysis. **European Union Politics**, v. 10, n. 4, p. 535–549, 2009.
- KLÜVER, H. **Lobbying coalitions and policy-making: How interest groups can shape policy formulation in the European Union**. European Conference on EU Politics. Anais...University of Mannheim, 2010
- KLÜVER, H. The Contextual Nature of Lobbying: Explaining Lobbying Success in the European Union. **European Union Politics**, v. 12, n. 4, p. 483–506, 2011.
- KOTHARI, S. P.; RAMANNA, K.; SKINNER, D. J. Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, n. 2–3, p. 287–295, dez. 2010.
- LARSON, R. K. Constituent Participation and the IASB's International Financial Reporting Interpretations Committee. **Accounting in Europe**, v. 4, n. 2, p. 207–254, 2007.
- LEFTWICH, R. Market failure fallacies and accounting information. **Journal of Accounting and Economics**, v. 2, n. 3, p. 193–211, 1980.
- LEMOS, J. S. et al. Os riscos na interpretação dos conceitos de receitas e despesas. **Pensar Contábil**, v. VIII, n. 13, p. 13–20, 2001.
- LEUZ, C.; WYSOCKI, P. D. The Economics of Disclosure and Financial Reporting Regulation: Evidence and Suggestions for Future Research. **Journal of Accounting Research**, v. 54, n. 2, p. 525–622, 2016.
- LINDAHL, F. W. Accounting standards and Olson's theory of collective action. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 6, n. 1, p. 59–72, 1987.
- LODI, J. B. **Lobby, os grupos de pressão**. 1^a ed. São Paulo: Biblioteca Pioneira, 1986.

MAHONEY, C. Lobbying Success in the United States and the European Union. **Journal of Public Policy**, v. 27, n. 1, p. 35–56, 2007.

MARGOTTO, P. R. **Como fazer e interpretar no SPSS**. Disponível em: <http://www.paulomargotto.com.br/documentos/SPSS_o_essencial.doc>. Acesso em: 15 jul. 2017.

MCKEE, A. J.; WILLIAMS, P. F.; FRAZIER, K. B. A case study of accounting firm lobbying: Advice or consent. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 2, n. 3, p. 273–294, 1991.

MEZIAS, S. J.; CHUNG, S. Due Process and Participation at the Fasn: A Study of the Comment Period. **Morristown, N.J. : Financial Executives Research Foundation**, 1989.

MOONITZ, M. The basic postulates of accounting 52-53. In: **Appendix B: “A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises”**. Vol.30, 4^a ed. Autumn: AICPA Accounting Research Study No.1, 1961. p. 923–926.

MORAIS DOS SANTOS, O. **Lobbying na Regulação Contábil e Qualidade da Informação: Evidências do setor Petrolífero**. Tese de Doutorado (265 fls.): Universidade de São Paulo, 2012.

MORAIS DOS SANTOS, O.; DOS SANTOS, A. Lobbying na Regulação Contábil : Evidências do Setor Petrolífero. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 25, n. 65, p. 124–144, 2014.

OLSON, M. **The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups**. Volume CXX ed. Londres: Harvard University Press, 1965.

ORENS, R. et al. Corporate Lobbying in Private Accounting Standard Setting: Does the IASB have to Reckon with National Differences? **Accounting in Europe**, v. 8, n. 2, p. 211–234, 2011.

PATON, W. A.; LITTLETON, A. C. **An Introduction to Corporate Accounting Standards**. 6th print ed. Chicago: American Accounting Association Monograph No. 3, 1955.

PELTZMAN, S. Toward a More General Theory of Regulation. **The Journal of Law and Economics**, v. 19, n. 2, p. 211–240, 1976.

PIGOU, A. C. **The Economics of Welfare**. 4th. ed. Londin: Macmillan, 1932.

PIMENTA JÚNIOR, J. L. **Coalizões internacionais e o G-20: aspectos da liderança brasileira na rodada DOHA de desenvolvimento da OMC**. Dissertação de Mestrado (95 fls.): Universidade de São Paulo, 2012.

PLATT, R. W. Logistic regression and odds ratios. **Injury prevention**, v. 3, n. 4, p. 294, 1997.

POSNER, R. A. Theories of Economic Regulation. **The Bell Journal of Economics and Management Science**, v. 5, n. 2, p. 335–358, 1974.

PURO, M. Do Large Accounting Firms Collude in the Standards-Setting Process? **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, v. 8, n. 3, p. 165, 1985.

RENNIE, M. et al. Deregulation of the Private Corporation Audit in Canada: Justification, Lobbying, and Outcomes. **Research in Accounting Regulation**, v. 16, n. C, p. 227–241, 2003.

RIAHU-BELKAOUI, A. **Accounting Theory**. Fifth ed. Chicago: Thomson Learning, 2004.

- RIKER, W. H. **The Theory Of Political Coalitions**. 1^a ed. New Haven and London: Yale University Press, 1962.
- SAEMANN, G. Comment letters as indicators of overall corporate manager preferences: employers' accounting for pensions. **Research in Accounting Regulation**, p. 125–142, 1997.
- SALISBURY, R. H. et al. Who Works With Whom? Interest Group Alliances and Opposition. **American Political Science Review**, v. 81, n. 4, p. 1217–1234, 1987.
- SCHALOW, M. C. Participation choice: the exposure draft for postretirement benefits other than pensions. **Accounting Horizons**, v. 9, n. 1, p. 27–41, 1995.
- SKINNER, D. J. Discussion of “The implications of unverifiable fair-value accounting: Evidence from the political economy of goodwill accounting”. **Journal of Accounting and Economics**, v. 45, n. 2–3, p. 282–288, 2008.
- SROUR, R. H. **Casos de ética empresarial**. 2^a ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.
- STIGLER, G. J. The Theory of Economic Regulation. **The Bell Journal of Economic and Management science**, v. 2, n. 1, p. 3–21, 1971.
- STIGLER, G. J.; FRIEDLAND, C. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity. **The Journal of Law & Economics**, v. 5, p. 1–16, 1962.
- SUNDER, S.; MELLON, C. Political economy of accounting standards. **Journal of Accounting Literature**, v. 7, p. 31–41, 1988.
- SUTTON, T. G. Lobbying of Accounting Standards-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.
- TANDY, P. R.; WILBURN, N. L. The academic community's participation in standard setting: Submission of comment letters on SFAS Nos. 1-117. **Accounting Horizons**, v. 10, n. 3, p. 92–111, 1996.
- TAVARES, M. F. N. **Fatores Determinantes do Sucesso de Lobbying na Norma de Receitas: análise das etapas mais prováveis de influência sobre os Boards**. Tese de Doutorado (272 fls.): Universidade Federal do Rio Grande do Norte, abr. 2016.
- TAVARES, M. F. N.; PAULO, E.; MARQUES DOS ANJOS, L. C. Contribuições ao Exposure Draft Revenue From Contracts With Customers: Análise Das Opiniões Das Firms Sobre a Obrigação De Desempenho Onerosa. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 18, n. 2, p. 14–32, 2013.
- THIBAUT, J. W.; KELLEY, H. H. **The social psychology of groups**. 1^a ed. London: Chapman & Hall, LTD., 1959.
- WATTS, R. Corporate Financial Statements, A Product of the Market and Political Processes. **Australian Journal of Management**, v. 2, n. 1, p. 53–75, 1977.
- WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. **The Accounting Review**, v. 53, n. 1, p. 112–134, 1978.
- WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. The demand for and supply of accounting theories: the market for excuses. **Accounting Review**, v. 54, n. 2, p. 273–305, 1979.
- ZEFF, S. A. Political lobbying on Accounting Standards – US, UK and international experience. In: **Comparative International Accounting**. Chicago: Pearson, 2012. p. 206–232.

ZEITLIN, M. P. Coalizões: como se formam e como surge o conflito. **RAE- Rvista de Administração de Empresas**, v. 15, n. 1, p. 47–53, 1975.

REFERÊNCIAS DAS *COMMENTS LETTERS*

- ABRASCA (2011). Comment Letter nº. 210. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 15 jul. 2017.
- ACSB (2010). Comment Letter nº. 581. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=7>. Acesso em: 01 jun. 2017.
- ADOBE SYSTEMS INC. (2011). Comment Letter nº. 76. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=1>. Acesso em: 15 jul. 2017.
- ALCATEL LUCENT (2010). Comment Letter nº. 325. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=4>. Acesso em: 15 jun. 2017.
- AMERICAN EXPRESS COMPANY (2011). Comment Letter nº. 348. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=4>. Acesso em: 01 jul. 2017.
- ANC (2011). Comment Letter nº. 189. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 15 jul. 2017.
- ANZ (2011). Comment Letter nº. 217. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 01 jul. 2017.
- BDO IFR ADVISORY LIMITED (2010). Comment Letter nº. 403. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=5>. Acesso em: 01 jun. 2017.
- BDO USA LLP (2010). Comment Letter nº. 403A. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=5>. Acesso em: 01 jun. 2017.
- BP P.L.C. (2010). Comment Letter nº. 932. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=7>. Acesso em: 01 jun. 2017.
- BUSINESSEUROPE (2010). Comment Letter nº. 395. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=5>. Acesso em: 15 jun. 2017.
- CARD COMPLIANT, LLC (2010). Comment Letter nº. 38. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=1>. Acesso em: 05 jun. 2017.
- CINIF (2011). Comment Letter nº. 261. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 15 jul. 2017.

CPC (2011). Comment Letter nº. 174. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 15 jul. 2017.

CAPITA GROUP PLC (2010). Comment Letter nº. 280. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=3>. Acesso em: 05 jun. 2017.

CISCO SYSTEMS INC. (2010). Comment Letter nº. 408. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=5>. Acesso em: 01 jun. 2017.

CREDIT SUISSE GROUP (2011). Comment Letter nº. 139. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 15 jul. 2017.

CROWE HORWATH LLP (2011). Comment Letter nº. 149. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 15 jul. 2017.

DAIMLER AG (2010). Comment Letter nº. 595. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=7>. Acesso em: 15 jun. 2017.

EFRAG (2010). Comment Letter nº. 394. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=5>. Acesso em: 05 jun. 2017.

ERNST & YOUNG (2011). Comment Letter nº. 77. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=1>. Acesso em: 15 jul. 2017.

ESAG (2010). Comment Letter nº. 618. Disponível em:

<www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=7>. Acesso em: 05 jun. 2017.

FACPCE (2011). Comment Letter nº. 310. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=4>. Acesso em: 15 jul. 2017.

FICPA/APASC (2010). Comment Letter nº. 112. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=2>. Acesso em: 15 jun. 2017.

GERMAN CONSTRUCTION INDUSTRY ASSOCIATION (2010). Comment Letter nº. 352. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=4>. Acesso em: 01 jun. 2017.

GLENIF/GLASS (2011). Comment Letter nº. 274. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 15 jul. 2017.

GNAIE (2011). Comment Letter nº. 51. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090>

0&project_id=2011-230&page_number=1 >. Acesso em: 15 jul. 2017.

GROUP OF JAPANESE COMPANIES (2010). Comment Letter n°. 364. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=4>. Acesso em: 01 jun. 2017.

GUNDERSEN LUTHERAN HEALTH SYSTEM (2011). Comment Letter n°. 318.
Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 01 jul. 2017.

HEWLETT-PACKARD COMPANY (2011). Comment Letter n°. 161. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 01 jul. 2017.

HSBC HOLDINGS PLC (2011). Comment Letter n°. 235. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 01 jul. 2017.

IACVA (2011). Comment Letter n°. 181. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 15 jul. 2017.

ICAEW (2010). Comment Letter n°. 614. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=7>. Acesso em: 15 jun. 2017.

ICAEW (2011). Comment Letter n°. 344. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=4>. Acesso em: 01 jul. 2017.

IBM CORPORATION (2011). Comment Letter n°. 26. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=1>. Acesso em: 15 jul. 2017.

ICPAS OF KENYA (2011). Comment Letter n°. 175. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 15 jul. 2017.

IHS INC. (2011). Comment Letter n°. 312. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=4>. Acesso em: 01 jul. 2017.

IIMV (2011). Comment Letter n°. 237. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 01 jul. 2017.

INDIANA UNIVERSITY KELLEY SCHOOL OF BUSINESS STUDENTS (2011).
Comment Letter n°. 349B. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=4>. Acesso em: 01 jul. 2017.

INTEL CORPORATION (2011). Comment Letter n°. 145. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 01 jul. 2017.

IPAR (2011). Comment Letter n°. 236. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 01 jul. 2017.

0&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 01 jul. 2017.

JAPAN FEDERATION OF CONSTRUCTION CONTRACTORS (2011). Comment Letter nº. 183. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 01 jul. 2017.

JAMES F. KRUEGER (2010). Comment Letter nº. 236. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=3>. Acesso em: 01 jun. 2017.

JOINT ACCOUNTING BODIES (2011). Comment Letter nº. 247. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 01 jul. 2017.

LINDE GROUP (2010). Comment Letter nº. 328. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=4>. Acesso em: 01 jun. 2017.

MICROSOFT CORPORATION (2011). Comment Letter nº. 67. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=1>. Acesso em: 15 jul. 2017.

MSCPA/AP & APC (2011). Comment Letter nº. 12. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=1>. Acesso em: 01 jul. 2017.

NASBP (2010). Comment Letter nº. 57. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=1>. Acesso em: 01 jun. 2017.

NATIONAL FOOTBALL LEAGUE (2011). Comment Letter nº. 115. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 15 jul. 2017.

NEW ZEALAND TREASURY (2010). Comment Letter nº. 130. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=2>. Acesso em: 15 jun. 2017.

NOFA (2011). Comment Letter nº. 331. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=4>. Acesso em: 01 jul. 2017.

NORTHWAY CONSTRUCTION SERVICES (2010). Comment Letter nº. 144. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=2>. Acesso em: 01 jun. 2017.

NSCA (2010). Comment Letter nº. 500. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=6>. Acesso em: 01 jun. 2017.

PDG REALTY S.A. (2011). Comment Letter nº. 210. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 15 jul. 2017.

PETROCHINA COMPANY LIMITED (2011). Comment Letter nº. 60. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090>

0&project_id=2011-230&page_number=1>. Acesso em: 01 jul. 2017.

PRATHER KALMAN, P.C. (2010). Comment Letter n°. 10. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=1>. Acesso em: 01 jun. 2017.

RAYTHEON COMPANY (2010). Comment Letter n°. 132. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=2>. Acesso em: 01 jun. 2017.

SENSIBA SAN FILIPPO LLP (2010). Comment Letter n°. 304. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=4>. Acesso em: 15 jun. 2017.

STATE STREET CORPORATION (2011). Comment Letter n°. 44. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=1>. Acesso em: 15 jul. 2017.

SURETY ASSOCIATION OF CANADA (2010). Comment Letter n°. 466. Disponível

em:<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=5>. Acesso em: 01 jun. 2017.

SURETY UNDERWRITERS ASSOCIATION (2010). Comment Letter n°. 145. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=2>. Acesso em: 01 jun. 2017.

SWINERTON INCORPORATED (2010). Comment Letter n°. 254. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=3>. Acesso em: 01 jun. 2017.

TELECOM ITALIA (2010). Comment Letter n°. 184. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=2>. Acesso em: 15 jun. 2017.

TELSTRA (2010). Comment Letter n°. 621. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=7>. Acesso em: 01 jun. 2017.

TELSTRA (2011). Comment Letter n°. 223. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=3>. Acesso em: 01 jul. 2017.

THE HARTFORD (2010). Comment Letter n°. 24. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=1>. Acesso em: 01 jun. 2017.

TRANSCANADA CORPORATION (2011). Comment Letter n°. 139. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=2>. Acesso em: 15 jul. 2017.

TRW AUTOMOTIVE HOLDINGS CORP (2010). Comment Letter n°. 525. Disponível

em:<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=6>. Acesso em: 01 jun. 2017.

UEPC (2010). Comment Letter n°. 399. Disponível em:

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=5>. Acesso em: 15 jun. 2017.

UNIVERSITY OF NEVADA RENO (2011). Comment Letter nº. 317. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=4>. Acesso em: 01 jul. 2017.

UNIVERSITY OF NEVADA RENO/MACC STUDENTS (2011). Comment Letter nº. 316.
Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=2011-230&page_number=4>. Acesso em: 01 jul. 2017.

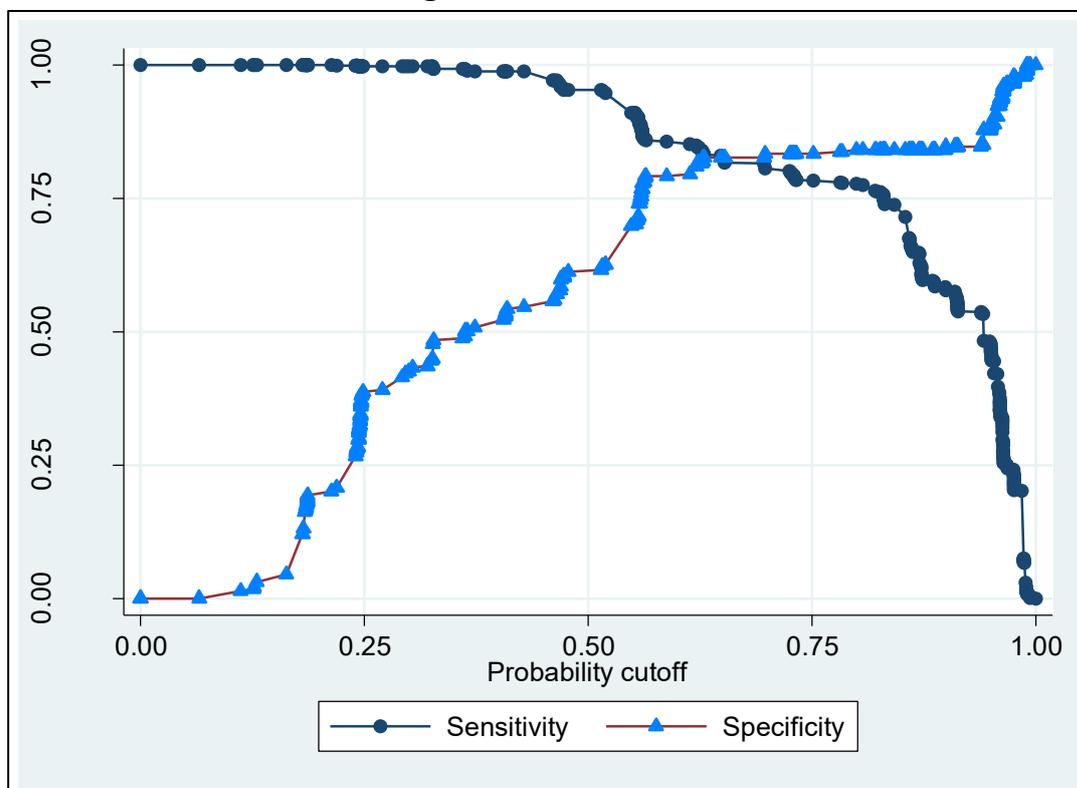
WALTERS-MORGAN CONSTRUCTION (2010). Comment Letter nº. 125. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=2>. Acesso em: 01 jun. 2017.

WILLIS (2010). Comment Letter nº. 149. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=2>. Acesso em: 15 jun. 2017.

WOODBURY UNIVERSITY STUDENT (2010). Comment Letter nº. 120E. Disponível em:
<http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=2>. Acesso em: 01 jun. 2017.

APÊNDICE A- TESTE DE ROBUSTEZ DO MODELO LOGIT

Figura 7 - Probabilidade cutoff



Fonte: STATA; Elaborado pelo autor, 2017.

