

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO**  
**CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**  
**MESTRADO ACADÊMICO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ALYNE MEDEIROS DE MELO ALVES**

**UMA ANÁLISE DA MUDANÇA DO CONCEITO DO ATIVO NA NOVA  
ESTRUTURA CONCEITUAL DO IASB: QUAL O EFEITO DO LOBBYING DOS  
GRUPOS DE INTERESSE?**

**RECIFE**

**2021**

**ALYNE MEDEIROS DE MELO ALVES**

**UMA ANÁLISE DA MUDANÇA DO CONCEITO DO ATIVO NA NOVA  
ESTRUTURA CONCEITUAL DO IASB: QUAL O EFEITO DO LOBBYING DOS  
GRUPOS DE INTERESSE?**

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**

**2021**

Catálogo na Fonte  
Bibliotecária Ângela de Fátima Correia Simões, CRB4-773

A474u

Alves, Alyne Medeiros de Melo

Uma análise da mudança do conceito do ativo na nova estrutura conceitual do IASB: qual o efeito do lobbying dos grupos de interesse? / Alyne Medeiros de Melo Alves. – 2021.

132 folhas: il. 30 cm.

Orientadora: Prof.<sup>a</sup> Dra. Marcia Ferreira Neves Tavares.

Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Pernambuco, CCSA, 2021.

Inclui referências.

1. Conceitos e aplicações. 2. Ativo (Contabilidade). 3. Contabilidade.  
I. Tavares, Marcia Ferreira Neves (Orientadora). II. Título.

657 CDD (22. ed.)

UFPE (CSA 2021 – 040)

**ALYNE MEDEIROS DE MELO ALVES**

**UMA ANÁLISE DA MUDANÇA DO CONCEITO DO ATIVO NA NOVA  
ESTRUTURA CONCEITUAL DO IASB: qual o efeito do lobbying dos grupos de  
interesse?**

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

Aprovada em: 26/02/2021

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Márcia Ferreira Neves Tavares (Orientadora)  
Universidade Federal de Pernambuco

---

Prof<sup>o</sup>. Dr. Cláudio de Araújo Wanderley (Examinador Interno)  
Universidade Federal de Pernambuco

---

Prof<sup>o</sup>. Dr. César Augusto Tibúrcio Silva (Examinador Externo)  
Universidade de Brasília

## AGRADECIMENTOS

A Nosso Senhor Jesus Cristo, que através de seu imenso amor e misericórdia me deu o dom da vida e me amou primeiro, derramando o seu sangue na cruz. Essa jornada não teria sido possível se não me tivesses carregado em Vossos braços. Sei que esse sonho nasceu do Vosso coração e que por Vossa bondade o realizei.

À Santíssima Virgem Maria, a portadora das chaves dos tesouros do coração de Cristo, que com tamanha bondade intercedeu em todos os momentos desse mestrado. Nunca se ouviu dizer, minha Mãe, que um filho teu que a vós recorresse ficaria desamparado. *Ad Iesum per Mariam!*

Aos meus familiares: minha mãe, meu pai, irmãos, tios e primos; os quais torceram e vibraram junto comigo em cada pequena vitória no decorrer do mestrado. Sou agraciada por tê-los como minha família. Obrigada pela estrutura que me proporcionaram. Em especial agradeço a minha vovó, Dona Ciça (in memoriam); a senhora dedico essa vitória, pois foi de ti que aprendi e recebi aquilo que existe de mais precioso: o amor a Deus.

Ao meu marido, Carlos Henrique, o maior entusiasta e torcedor que eu poderia ter. Quando me decidi por essa jornada, tu estivestes ao meu lado, sempre com paciência e carinho me encorajando a seguir em frente, vibrando comigo. Nosso casamento no decorrer desse mestrado me mostrou que a tua presença foi essencial para a completude da minha dissertação e de tantas conquistas nesse tempo. Meu amor, sou muito grata por ti e por todo teu apoio.

A professora Márcia Ferreira Neves Tavares, que aceitou me orientar. Sabes que muito mais do que orientadora fostes uma amiga querida; que acreditou em mim em cada passo dessa jornada. Um professor de verdade encoraja, acredita e participa; da senhora obtive força e apoio. Nunca me esquecerei das tuas palavras de incentivo que ficarão guardadas. Obrigada pela amizade, pelas contribuições e pelas críticas. Todo o meu respeito e admiração pelo seu trabalho.

Aos amigos do mestrado: Yan, Vanessa, Luana, Manoel, Giancarlo, Paulo, Hugo, Bione, Rinaldo, Ícaro, Gustavo, Daniel, Matheus, os Túlios; que partilharam comigo esses dois anos. A amizade e o carinho de cada um fez tudo mais leve. Grata pelas resenhas, pela força e pela amizade sincera.

Aos professores e funcionários que fazem parte do programa de pós graduação em ciências contábeis (PPGCC UFPE). Em especial aos professores Maurício Assuero Lima de Freitas e Marcos Goes de Oliveira Macedo, que me auxiliaram na metodologia quantitativa.

*“Eu sou a videira e vós os ramos. Aquele que permanece em mim e eu nele produz muito fruto; porque sem mim nada podeis fazer”. Jo 15, 5.*

## RESUMO

O International Accounting Standards Board (IASB) revisou a sua Estrutura Conceitual (EC) em 2018. Por meio de seu processo de consulta pública, o *Board* consultou as opiniões e preferências dos constituintes quanto aos temas em debate, incluindo uma dimensão política em sua formação. Dentre as alterações e melhorias da nova versão, foi proposto um novo conceito para o ativo, com o intuito de esclarecer a sua natureza como um recurso econômico. Este estudo analisou empiricamente os efeitos provocados pela atuação dos grupos de interesse sobre a mudança do conceito do ativo promovida na nova EC, explicitando os debates em torno da mudança e detalhando os argumentos e os grupos que dominaram as discussões. A metodologia compreendeu a análise qualitativa e quantitativa das 477 cartas comentários que responderam as questões sobre o conceito nas duas fases da consulta pública: o *Discussion Paper* (DP) e o *Exposure Draft* (ED). Na abordagem qualitativa, por meio da análise de conteúdo, foi realizado o detalhamento dos argumentos para a compreensão dos incentivos, da respectiva posição (se concordante ou discordante) e de suas preferências. Na abordagem quantitativa foi utilizada a regressão logit para a análise complementar do efeito que os atributos dos respondentes e seus argumentos possuíram sobre as decisões do IASB. Os resultados apresentados evidenciaram que os grupos de interesse que se posicionaram na mesma linha argumentativa do IASB, concordando com suas disposições conseguiram lograr sucesso em ambas as fases da consulta pública. Particularmente, os reguladores e profissionais contábeis concordantes possuíram a maior probabilidade de influência, uma vez que apresentaram o maior nível de concordância com as propostas discutidas. Os preparadores foram o grupo mais ativo nas discussões em ambas as fases da consulta pública, entretanto seus interesses foram conflitantes quanto aos assuntos em debate. Consequentemente, os resultados da pesquisa não apoiaram o argumento de que as opiniões dos preparadores são as que possuem os maiores níveis de influência. Os acadêmicos, por sua vez, trouxeram as maiores críticas, mostrando formas diversas de conceituar o ativo, pedindo debates mais detalhados e aprofundados. Quanto à linha argumentativa utilizada pelos constituintes em seus comentários, observou-se que os argumentos de ordem teórica possuíram maior efeito do que o uso de argumentos de consequências econômicas. Por fim, foi constatado que entidades que contribuíram financeiramente para fundação IASB também obtiveram maior efeito sobre as decisões do IASB.

**Palavras-chave:** Estrutura Conceitual. Ativo. Regulação contábil. Sucesso de *lobbying*.

## ABSTRACT

The International Accounting Standards Board (IASB) promoted the revision of his Conceptual Framework in 2018. Through its public consultation process, the Board performed a wide dissemination with the interested parties to revise his conceptual framework, promoting updates, revisions and filling gaps. The lack of clarity regarding the conceptual aspects was one of the reasons who motivated the resumption of debates on the Conceptual Framework. Among the changes made is the new concept of asset. According to the Board, due to the existence of several interpretations it was necessary to clarify that the asset is the economic resource itself and not the flow of benefits to be generated. This study aimed to analyze the effects caused by the action of interest groups on the change in the concept of asset promoted in the new Conceptual Framework of the IASB, explaining the debates around the change and detailing the arguments and groups who dominated the discussions. The methodology included a qualitative and quantitative analysis of 477 comment letters that answered the questions about the concept in both phases of the public consultation: the Discussion Paper (DP) and the Exposure Draft (ED). In the qualitative approach, through content analysis, the interest groups arguments were detailed in order to understand the incentives, the respective position (whether agreeing or disagreeing) and their preferences. In the quantitative approach, logit regression was used for complementary analysis of the effect that the respondents' attributes and their arguments had on IASB decisions. The results presented shows that the interest groups who positioned themselves in the same line of argument as the IASB managed to achieve success in both phases of the public consultation. Particularly, regulators and accounting professionals were the groups most likely to influence, since they had the highest level of agreement with the proposals discussed. The academy was the group who brought the most criticism, showing different ways of conceptualizing the asset, asking for more detailed and in-depth debates. As for the preparers, despite being the most active group in the discussions, they also had the highest degree of disagreement on the issues under discussion. As for the argumentative line used by the constituents in their comments, it was observed that the arguments of a theoretical nature had a greater effect than the use of arguments of economic consequences. Finally, it was found that entities that contributed financially to the IASB foundation also had a greater effect on IASB decisions.

Keywords: Conceptual Framework. Asset. Accounting Regulation. Lobbying sucess.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Classificação dos argumentos conforme a qualidade da informação .....	60
Figura 2 - Distribuição percentual do posicionamento dos grupos de interesse .....	69
Figura 3 - Curva ROC .....	107

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Estudos que abordaram sobre o conceito de ativo na EC do IASB .....	21
Quadro 2 - A evolução do conceito de ativo, de recurso econômico e do papel da incerteza nos critérios de reconhecimento .....	38
Quadro 3 - Pesquisas sobre o sucesso do <i>lobbying</i> na contabilidade .....	55
Quadro 4 - Documentos de Feedback do IASB .....	57
Quadro 5 - Amostra das questões analisadas nesta pesquisa.....	57
Quadro 6 - Descrição das variáveis analisadas no modelo logit .....	61
Quadro 7 - Membros do IASB nos anos de 2013 e 2015 .....	62
Quadro 8 - Sucesso X Insucesso: O conceito do ativo DP .....	77
Quadro 9 - Sucesso X Insucesso: Definição de recurso econômico como um direito ou outra fonte de valor.....	81
Quadro 10 - Sucesso X Insucesso: A presença do termo "capaz de" .....	83
Quadro 11 - Sucesso X Insucesso: O papel do controle na definição de ativo .....	86
Quadro 12 - Sucesso X Insucesso: O limiar de probabilidade na definição de ativo.....	91
Quadro 13 - Sucesso X Insucesso: O limiar de probabilidade nos critérios de reconhecimento .....	95
Quadro 14 - SucessoX Insucesso "o conceito do ativo" ED .....	99
Quadro 15 - Sucesso X Insucesso O conceito de recurso econômico ED.....	105

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - População das cartas comentários da pesquisa.....	58
Tabela 2 - Quantitativo de cartas analisadas na pesquisa.....	59
Tabela 3 - Cartas comentários da pesquisa segregadas em grupos de interesses .....	64
Tabela 4 - Distribuição dos respondentes por continente.....	65
Tabela 5 - Distribuição das cartas de acordo com o sistema jurídico.....	66
Tabela 6 - Distribuição dos argumentos por fase da consulta pública .....	67
Tabela 7 - Distribuição dos argumentos segregados por grupos de interesse .....	68
Tabela 8 - Posicionamento por questão DP.....	69
Tabela 9 - Posicionamento dos grupos na Q.3(a) ED.....	70
Tabela 10 - Modelo Logit Stepwise .....	106
Tabela 11 - Teste Variance Inflator Factor.....	108
Tabela 12 - Razão de Chances (Odds Ratio).....	108
Tabela 13 - Constituintes que contribuíram financeiramente para a fundação IASB .....	132

## LISTA DE EQUAÇÕES

Equação 1 - Modelo Logit.....	61
-------------------------------	----

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ASOBAT	A Statement of Basic Accounting Theory
APB	Accounting Principles Board
ASRB	Accounting Standards Review Board
AAA	American Accounting Association
AAPA	American Association of Public Accountants
AAUIA	American Association of University Instructors in Accounting
AIA	American Institute Association
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
CAP	Comittee on Accounting Procedures
CEE	Comunidade Econômica Europeia
CECA	Comunidade Europeia do Carvão e do Aço
DSR	Design Science Research
DP	Discussion Paper
ED	Exposure Draft
FRD	Federal Reserve Board
FTC	Federal Trade Commission
FAF	Financial Accounting Foundation
FASAC	Financial Accounting Standards Advisory
FASB	Financial Accounting Standards Board
GAAP's	Generally Accepted Accounting Principles
BOARD	IASB
ICAEW	Institute of Chartered Accountants in Englandand Wales
ISCA	Institute of Singapore Chartered Accountants
IAS's	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
ICC	Interstate Commerce Commission
TIP	Public Interest Theory
ROC	Receiver Operating Characteristic
SEC	Securities and Exchange Commission
SFAC	Statement of Financial Accounting Concepts
VIF	Variance Inflation Factor (fator de inflação da variância)

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>16</b>
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO.....	16
1.2	CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA.....	19
1.3	OBJETIVOS .....	20
1.3.1	Objetivo geral.....	20
1.3.2	Objetivos específicos .....	21
1.4	JUSTIFICATIVA .....	21
1.5	LIMITAÇÕES DA PESQUISA .....	23
1.6	ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO.....	24
<b>2</b>	<b>REVISÃO DA LITERATURA .....</b>	<b>25</b>
2.1	ESTRUTURA CONCEITUAL .....	25
2.1.1	Da busca por princípios ao surgimento de uma EC .....	25
2.1.1.1	Primeira Fase (1900-1933).....	25
2.1.1.2	Segunda Fase (1933-1959).....	26
2.1.1.3	Terceiro Fase (1959-1973).....	28
2.1.1.4	Quarta Fase (Pós 1973).....	29
2.1.2	A Estrutura Conceitual do IASB.....	29
2.2	O DESENVOLVIMENTO DO CONCEITO DE ATIVO: TEORIA E ESTRUTURA CONCEITUAL .....	31
2.2.1	Teoria Contábil Norte-Americana .....	31
2.2.2	Estruturas Conceituais do FASB e IASB.....	34
2.3	REGULAÇÃO CONTÁBIL.....	39
2.3.1	A Evolução da regulação contábil Norte-Americana .....	39
2.3.1.1	A Grande Depressão e a Criação da SEC .....	40
2.3.1.2	Committee on Accounting Procedures (CAP).....	41
2.3.1.3	Accounting Principles Board (APB).....	42
2.3.1.4	FASB.....	42
2.3.2	Harmonização contábil e o surgimento do IASB: .....	43
2.3.3	Teorias da regulação econômica: .....	45
2.3.3.1	Teoria do Interesse Público (TIP).....	45
2.3.3.2	Teoria da Captura.....	47

2.3.3.3	Teoria Econômica da Regulação.....	48
2.4	LOBBYING NA REGULAÇÃO CONTÁBIL .....	49
2.4.1	A participação dos Grupos de interesse na atividade de lobbying.....	50
2.4.2	O sucesso do lobbying .....	55
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA .....</b>	<b>57</b>
3.1	UNIVERSO PESQUISADO .....	57
3.2	DESENHO DA PESQUISA .....	59
3.3	PLANO DE ANÁLISE.....	61
<b>4</b>	<b>APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....</b>	<b>65</b>
4.1	ANÁLISE QUALITATIVA .....	65
4.1.1	Análise descritiva dos dados .....	65
4.1.2	Detalhamento dos argumentos por fase da consulta pública .....	71
4.1.2.1	Discussion Paper .....	71
4.1.2.1.1	O Conceito do Ativo .....	71
4.1.2.1.2	O Conceito de Recurso Econômico .....	77
4.1.2.1.3	O Papel da Incerteza .....	86
4.1.2.2	Exposure Draft .....	96
4.1.2.2.1	O Conceito do Ativo .....	96
4.1.2.2.2	O Conceito de Recurso Econômico .....	100
4.2	ANÁLISE QUANTITATIVA .....	106
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>113</b>
<b>6</b>	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>115</b>

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Em março de 2018, após seis anos de discussões, o IASB publicou a sua nova EC revisada. A nova versão ampliou a abrangência do documento anterior: incluiu novas áreas (como demonstrações contábeis e a entidade que reporta, desreconhecimento, apresentação e divulgação), forneceu novas orientações (tais como novas definições para ativos e passivos) e promoveu melhorias em aspectos que necessitavam de atualização (como o papel da incerteza nas definições de ativos e passivos e nos critérios de reconhecimento) (PELGER, 2020; (AZZALI; MARINONI; MAZZA, 2019). Dennis (2019) observa que a versão mais recente do documento constitui um capítulo importante na história do desenvolvimento da EC do IASB.

Historicamente, as primeiras tentativas de desenvolver uma EC na contabilidade ocorreu nos EUA, como resultado da busca por princípios contábeis (DENNIS, 2019). Segundo Storey e Storey (1998) um tema recorrente da contabilidade nos EUA durante o século XX foi o apelo por uma declaração abrangente e confiável de princípios contábeis básicos. Essa busca refletia uma percepção de que era preciso existir algo mais fundamentado do que apenas regras ou descrições de procedimentos para formar um arcabouço que pudesse governar a contabilidade. Organizações e indivíduos da profissão contábil (Paton, 1922; AAA, 1936; AIA, 1938; Paton e Littleton, 1940) desenvolveram ou tentaram desenvolver suas próprias variações do que diversamente chamaram de princípios, padrões, convenções, regras, postulados ou conceitos.

Esses esforços obtiveram vários graus de sucesso. Entretanto, até o início da década de 70, as codificações desenvolvidas não haviam sido aceitas como uma declaração definitiva dos princípios de contabilidade (STOREY e STOREY, 1998). Zeff (1999) observa que nesse período cresceu a necessidade por uniformidade e pela eliminação de práticas contábeis alternativas, impulsionando a demanda por um conjunto de instrumentos regulatórios, sendo importante a criação de uma EC que pudesse guiar a elaboração dos relatórios financeiros. Hendriksen e Van Breda (1999, p.90) esclarecem que a busca de princípios se transformou na busca de um referencial conceitual do qual as normas seriam uma parte importante.

Nesse sentido, dois órgãos normatizadores desempenharam papéis de destaque para o desenvolvimento de um arcabouço conceitual: O *Financial Accounting Standards Board* (FASB) e o IASB. O FASB foi criado em julho de 1973, como uma entidade privada, sem fins lucrativos, com a finalidade de desenvolver os *Generally Accounting Principles* (US GAAP) (NIYAMA e SILVA, 2009, p.62). O IASB foi criado em 2001, como sucessor do IASC (fundado em junho de 1973), sob a forma de uma entidade privada sem fins lucrativos, projetado para ser um emissor de normas globais independentes (WHITTINGTON, 2008).

Os *Boards* têm suas próprias Estruturas Conceituais. A Estrutura do FASB originou-se na década de 70, formada por sete declarações conceituais, cada uma publicada separadamente. A Estrutura do IASB surgiu como um documento único promulgado em 1989, ainda pelo IASC, com forte influência do arcabouço conceitual do FASB (WHITTINGTON, 2008).

Em 2004, o FASB e o IASB iniciaram um trabalho conjunto de revisão de suas Estruturas Conceituais após a assinatura do acordo de *Norwalk*, em que os órgãos concordaram em trabalhar juntos em futuras normas e alinhar as existentes. Segundo Whittington (2008) um arcabouço teórico em comum é um requisito necessário para normas comuns. O objetivo do projeto conjunto era remover as diferenças existentes entre as duas estruturas para preencher lacunas e realizar melhorias (WHITTINGTON, 2008).

Esperava-se que a revisão envolvesse um conjunto de proposições teóricas que refletissem o pensamento comum, entretanto o projeto foi abandonado em 2010 apenas com a Fase A finalizada (MALA, CHAND, 2015). Segundo o IASB (2015), embora a reelaboração tenha auxiliado no desenvolvimento e revisão de suas normas, algumas dúvidas e inconsistências continuaram a existir, tais como: áreas que não foram compreendidas pelo documento; inexistência ou baixo detalhamento de orientação em questões específicas; e necessidade de atualização de alguns pontos.

Assim, durante a consulta da agenda, muitos participantes pediram ao IASB a reativação e a finalização do projeto da EC. O IASB atendeu e, oficialmente, incluiu o projeto para discussões em setembro de 2012. Em sua agenda, o *Board* esclareceu que o projeto da EC se concentraria nos elementos dos relatórios financeiros (incluindo reconhecimento e desreconhecimento), bem como em aspectos relacionados à mensuração, apresentação e divulgação (IASB, 2012). Segundo Pelger (2020), o IASB contemplou temas críticos; propondo mudanças conceituais importantes. A nova definição proposta para o ativo foi uma das alterações conceituais, sendo alvo de discussões e debates durante o processo de revisão de seu arcabouço.

Cade, Konnce e Mendonza (2019) argumentam que, historicamente, o IASB tem buscado uma melhor forma de definir os ativos, especificamente nas referências à probabilidade presentes na definição. A falta de clareza quanto aos aspectos conceituais foi um dos motivos que fez com que o *Board* retomasse os debates da EC. Sobre o ativo, o *Board* sustenta que este é o próprio recurso econômico, não a entrada final de benefícios econômicos capazes de serem geradas (IASB, 2018). Segundo o IASB, o conceito de ativo presente na Estrutura de 1989 e de 2010 enfatizava os fluxos de benefícios econômicos, ao invés do próprio recurso, o que gerava dificuldades de interpretação (IASB, 2013). Outros aspectos que foram considerados nas discussões são: a referência ao evento passado, o conceito de recurso econômico e o papel do controle.

Em 2013 foi publicado o DP que incluiu as primeiras discussões, seguido por um ED em 2015, no qual o *Board* respondeu a dúvidas levantadas no *DP* e promoveu o refinamento de alguns pontos que necessitavam de ajustamentos e melhorias. Nesses dois documentos postos para consulta pública, os constituintes pediram que o *Board* realizasse testes com o novo conceito do ativo e com a definição suporte de recurso econômico para avaliar os efeitos resultantes das mudanças propostas. O IASB atendeu e em 2016, durante a *World Standard-setters Meeting*, discutiu exemplos práticos que permitiram uma análise mais profunda das mudanças para as futuras normas.

Em 2018, a versão final da EC foi publicada. O IASB salientou que durante todo o processo de consulta pública foi promovida uma ampla divulgação com partes interessadas de várias jurisdições e origens: incluindo investidores e analistas, preparadores de demonstrações financeiras, reguladores, normatizadores, órgãos profissionais de contabilidade, empresas de contabilidade e acadêmicos. Ao todo, mais de 230 reuniões foram realizadas e mais de 300 cartas comentários recebidas ao longo do processo (IASB, 2018).

Whittington (2008), ao comentar os esforços anteriores de atualizar a EC, enfatizou que o estímulo a participação dos constituintes nos debates da EC é um passo crítico para o IASB. Hines (1989) aponta que a EC desempenha um papel na legitimidade da criação das normas, do poder e da autoridade do normatizador. Portanto, os projetos de EC fazem parte de um contexto político, não sendo imunes ao *lobby* das várias partes interessadas.

## 1.2 CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA

Os elementos dos relatórios financeiros e os conceitos em contabilidade são “essenciais para a formação de uma estrutura teórica”, contribuindo para que os agentes aprimorem o pensamento contábil (GLAUTIER e UNDERDOWN, 1994, p. 26). Eles são produtos de uma evolução histórica, que auxilia no desenvolvimento da compreensão da contabilidade (NIYAMA e SILVA, 2009, p. 117).

Na construção de uma EC, há elementos básicos que precisam ser considerados, uma ordem lógica que guia sua formação (DEEGAN e UNERMAN, 2011). Johnson (2004) enfatiza que dois aspectos principais fazem parte dessa construção: os objetivos dos relatórios financeiros e os conceitos que são definidos logicamente a partir desses objetivos. Os objetivos concentram-se nas informações sobre os recursos econômicos da entidade, nas obrigações de transferir esses recursos e nas mudanças ocorridas neles. Por isso, as definições de ativos, passivos e outros elementos são importantes na formação da EC, sendo seus blocos de construção. (JOHNSON, 2004).

No documento que lançou as primeiras discussões da revisão da EC (*Snapshot - Discussion Paper*) o IASB afirma que “*Assets and liabilities are the building blocks from which financial statements are constructed*”<sup>1</sup> (IASB, 2013). Essa afirmação reflete a abordagem ativo/passivo adotada pelo *Board* na formação de sua EC. Por meio dessa abordagem, os conceitos de ativo e passivo são definidos em primeiro lugar e os demais elementos fluem dessas definições. A abordagem ativo / passivo vincula o lucro às mudanças que ocorreram nos ativos e passivos da entidade. (DEEGAN e UNERMAN, 2011). O IASB argumenta que ativos e passivos são um ponto de partida natural, pois se referem a “fenômenos econômicos reais”. (IASB, 2015).

A escolha pela visão ativo/passivo limita aquilo que pode ser incluído nos relatórios financeiros e tornam claras quais as questões corretas e a ordem na qual devem ser abordadas. Estando o conceito de ativo em primeiro lugar na ordem dessas questões, guiando as definições dos demais elementos, o IASB confere uma primazia conceitual ao ativo (Storey e Storey, 1998, p.87).

No DP o *Board* abordou o conceito do ativo e suas propostas de mudança nas seções iniciais, com a finalidade de obter visões e comentários dos grupos e indivíduos interessados

---

<sup>1</sup> Ativos e passivos são os blocos de construção a partir dos quais as demonstrações financeiras são construídas.

nos debates da nova EC. O IASB enfatizou que a definição de ativo precisava ser esclarecida, pois havia dificuldades por parte dos indivíduos em interpretar o seu significado (IASB, 2013).

Cade, Konnce e Mendonza (2019) argumentam que os órgãos normatizadores há muito tempo discutem melhores maneiras de definir os ativos em virtude de inconsistências presentes nas definições, pois as referências a probabilidade (presentes na Estrutura de 2010) causavam dúvidas quanto à existência de alguns elementos. A definição presente na nova EC, observam os autores, leva os indivíduos a identificar os ativos de uma forma mais alinhada ao propósito do próprio IASB, o que implica mais ativos a serem reportados nos relatórios financeiros (CADE, KONNCE E MENDONZA 2019).

Silva, Niyama e Rodrigues(2016) também encontraram que o novo conceito proposto poderá provocar à inclusão de um maior quantitativo de itens como ativos nos relatórios financeiros pela essência da nova definição, que permite um maior julgamento profissional e flexibilidade por parte dos preparadores, grupo que teve o maior nível de concordância (78%) nas respostas presentes nas cartas comentários da amostra da pesquisa, que analisou apenas a primeira fase da consulta pública. Como sugestão, propõem que novos estudos analisem as implicações dos comentários proferidos pelos respondentes das cartas comentários no que tange a sua aceitação pelo IASB na versão final da EC, lacuna que a presente pesquisa busca preencher.

Dessa forma, esta dissertação procura compreender os argumentos dos principais grupos de interesses nas discussões referentes ao conceito do ativo na revisão da EC por meio do seguinte problema de pesquisa: **Qual o efeito da atuação dos grupos de interesses sobre a mudança do conceito do ativo promovida na nova EC do IASB?**

### 1.3 OBJETIVOS

#### 1.3.1 Objetivo geral

Evidenciar os efeitos provocados pela atuação dos grupos de interesses sobre a mudança do conceito do ativo promovida na nova EC do IASB.

### 1.3.2 Objetivos específicos

- a) Identificar os grupos de interesse que participaram ativamente do devido processo ao longo dos debates sobre o conceito do ativo na nova EC do IASB;
- b) Evidenciar a origem dos constituintes quanto ao continente e principais países, bem como quanto ao sistema jurídico;
- c) Destacar os principais argumentos que foram utilizados, examinando aqueles que foram considerados e os que não foram considerados;
- d) Identificar o nível de concordância e discordância nas questões que abordaram o conceito do ativo, bem como avaliar se a posição tomada afeta o sucesso do *lobbying*;
- e) Identificar os fatores que levaram o IASB a aceitar ou rejeitar as propostas dos constituintes.

## 1.4 JUSTIFICATIVA

Pelger (2020) afirma que o desenvolvimento de novas pesquisas acadêmicas e debates em torno dos conceitos presentes na EC são importantes para fornecer uma base para futuras disposições do IASB, uma vez que o *Board* se comprometeu a revisá-la de forma periódica conforme a sua experiência de trabalhar com os conteúdos nela contidos (IASB, 2018).

A presente dissertação busca contribuir para a discussão da EC do IASB, colaborando com as pesquisas que abordaram a sua revisão (ABELA *et al.*, 2014; BARKER; TEIXEIRA, 2018; BROUWER; FARAMARZI; HOOGENDOORN, 2015; DENNIS, 2019; PELGER, 2020) fornecendo insights para a compreensão dos debates presentes na mudança do conceito do ativo.

A definição do ativo na EC do IASB foi objeto de pesquisas na literatura contábil, que buscaram compreender a semântica da definição, suas implicações para a prática, bem como as percepções dos indivíduos e entidades sobre a definição, conforme disposto no Quadro 1:

Quadro 1 - Estudos que abordaram sobre o conceito de ativo na EC do IASB

<b>Autor/ano</b>	<b>Objetivo e Método</b>	<b>Resultados</b>
Gerber, Gerber e Merwe (2014)	Utilizando técnicas de representação do conhecimento (ontologia) proveniente da <i>design Science research</i> (DSR), os autores realizaram uma análise semântica dos	Em relação ao conceito de ativo, Gerber, Gerber e Merwe (2014) observaram as seguintes dificuldades semânticas e inconsistências:

	conceitos de ativo, passivo e patrimônio líquido presentes na EC de 2010.	<p>- O uso do termo "esperado" não é claro. Há dúvida se a definição presente na EC de 2010 pode ser interpretada como "espera –se um fluxo de benefícios" ou "um benefício econômico futuro".</p> <p>- O termo controle precisa ser aperfeiçoado nas versões posteriores da EC, uma vez que existem diversos tipos de controle;</p> <p>- A definição de ativo precisa ser esclarecida na nova EC, bem como sua relação com a definição de passivo.</p>
Yong, Lim e Tan (2016)	Uma pesquisa do tipo <i>survey</i> foi desenvolvida para capturar as opiniões dos <i>chartered accountant's</i> (revisores oficiais de contas) membros do <i>Institute of Singapore Chartered Accountants</i> (ISCA) sobre os conceitos que fundamentam a proposta da revisão da EC do IASB.	Yong, Lim e Tan (2016) concluíram que 56% dos entrevistados discordaram da definição proposta de ativo. Muitos têm dificuldades com as novas definições, pois acham mais fácil entender a necessidade de "fluxos de caixa esperados", pois agregam valor a empresa. Outros entrevistados comentaram que ter ativos sem fluxos de caixa futuros associados a eles pode "exagerar" as informações reportadas no balanço, provocando um aumento do valor da empresa.
Silva, Niyama, Rodrigues (2016)	Os autores buscaram analisar a percepção dos constituintes na revisão da EC do IASB analisando as respostas daqueles que responderam a todas as perguntas do DP quanto ao nível de concordância e à taxonomia dos argumentos utilizados para fundamentar as suas opiniões. 80 cartas comentários compuseram a amostra. As cartas foram divididas em sete categorias: Auditoria, Normatizadores, Reguladores, Academia, Associação Profissional, Preparadores e Outros.	Silva, Niyama e Rodrigues (2016) observaram que, em relação ao nível de concordância geral quanto aos conceitos de ativos e passivos, 68,54% concordaram com as definições propostas. Adicionalmente, quanto ao perfil de concordância de cada grupo de interesses, identificou-se que o maior nível de concordância foi dos preparadores (78%). Os autores interpretam que esse maior nível de concordância se deve a maior flexibilidade e julgamento profissional presente nas definições propostas para os elementos das demonstrações financeiras. Os autores enfatizam que a elasticidade presente na nova definição de ativo permitirá aos preparadores reconhecer mais ativos em seus relatórios financeiros.
Cade, Konnce e Mendonza (2019)	Os autores usam a teoria da psicologia sobre como os indivíduos lidam com a incerteza e produzem experimentos para investigar três pontos: 1) Como os entrevistados usam a probabilidade ao julgar a existência de ativos e passivos. 2) Se as definições das EC's do FASB e IASB que incluíam o termo "provável" e "esperado" causavam divergência de interpretação entre os <i>Boards</i> e os que usam a EC; 3) Se a mudança conceitual proposta pelo IASB nas definições de ativos e passivos alinharam as decisões de existência entre os indivíduos e o IASB.	<p>Cade, Konnce e Mendonza (2019) tiraram as seguintes conclusões de seus experimentos:</p> <p>1) A maioria dos indivíduos usa um limite mais alto de probabilidade para determinar a existência de ativos do que de passivos (os passivos são mais frequentemente julgados existentes do que os ativos) - sugerindo que o conservadorismo contábil está presente nas decisões de existência.</p> <p>2) O termo provável causa divergência de interpretação entre os <i>Boards</i> e os que usam a EC;</p> <p>3) Os participantes que no decorrer do experimento receberam a nova definição de ativo na situação proposta tomaram decisões de existência mais alinhadas com as intenções dos normatizadores.</p>

Fonte: A autora a partir de Gerber, Gerber, Merwe (2014), Yong, Lin, Tan (2016), Silva, Niyama, Rodrigues (2016) e Cade, Konnce e Mendonza (2019)

As pesquisas anteriores, conforme o Quadro 1, apropriaram-se de metodologias distintas, procurando explicitar desde aspectos semânticos a percepções de indivíduos e grupos acerca da definição de ativo presente na EC do IASB. No entanto, não há na literatura encontrada estudos anteriores que tenham esclarecido o processo completo de consulta pública quanto ao conceito do ativo, explicitando os debates em torno da mudança e detalhando seus argumentos e os setores e grupos que dominaram as discussões. Esta dissertação busca preencher essa lacuna, utilizando a literatura do *lobby* (Dobler e Knospe, 2013; Georgiou, 2004; Giner e Arce, 2012; Hansen, 2011; Sutton, 1984) para explicitar os efeitos da ação dos grupos participantes na revisão da EC sobre as proposições do IASB quanto à mudança da definição do ativo.

## 1.5 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Esta pesquisa limitou-se a investigar o conceito do ativo na EC do IASB 2018 sob a ótica da consulta pública efetuada com os grupos de interesse. O método utilizado limita-se às opiniões contidas nas cartas comentários, nos materiais de feedback do IASB e em seus documentos oficiais. Georgiou (2004) defende que, apesar dos constituintes utilizarem de outros métodos, tais como conversas ao telefone e reuniões privadas com membros do *Board*; estes submetem também cartas comentários para legitimar sua posição, o que implica ser um modo eficaz de capturar as preferências dos constituintes.

A análise de conteúdo é uma outra limitação presente na pesquisa. A categorização dos argumentos e a interpretação das opiniões envolve a subjetividade inerente à leitura das cartas comentários. Entretanto, conforme observam Tutticci, Dunstan e Holmes (1994) a técnica é importante para avaliar em maior profundidade as submissões, fornecendo um exame mais detalhado do conteúdo das posições tomadas pelos grupos de interesse.

## 1.6 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

A dissertação está estruturada em cinco capítulos: o primeiro capítulo apresenta a contextualização do tema, bem como a caracterização do problema, seus respectivos objetivos (gerais e específicos), a justificativa e as limitações da pesquisa. O segundo capítulo compreende a estrutura teórica, dividida nos seguintes temas: 1) Da busca por princípios ao surgimento de uma EC; 2) O desenvolvimento do conceito do ativo: teoria e EC; 3) Regulação contábil; 4) O processo de *lobbying* e a ação dos grupos de interesse. 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 ESTRUTURA CONCEITUAL

#### 2.1.1 Da busca por princípios ao surgimento de uma EC

Segundo Belkaoui (2004, p.5) o desenvolvimento dos princípios contábeis geralmente aceitos (GAAP) nos EUA é produto da atuação de diferentes grupos que utilizaram uma combinação de abordagens para o seu aperfeiçoamento. O autor identifica quatro fases desse processo: Na primeira fase (1900-1933) a administração possuía forte controle sobre a seleção das informações financeiras a serem divulgadas em seus relatórios financeiros; Na segunda (1933-1959) e terceira fases (1959-1973), os profissionais de contabilidade e organizações profissionais atuaram fortemente no desenvolvimento dos princípios; Na quarta fase (pós 1973 até os dias atuais) os órgãos normatizadores e grupos de interesse agem em direção a uma “politização da contabilidade” (BELKAOUI, 2004, p. 6).

##### 2.1.1.1 Primeira Fase (1900-1933)

No início do século XX surgiram as primeiras contribuições para a codificação de princípios contábeis. Nessa época, grandes indústrias desenvolveram-se dominando a economia norte americana, contribuindo para o crescimento do mercado de ações e para o aumento do número de investidores (BELKAOUI, 2004, p. 7). Em 1904 a profissão de contador foi reconhecida oficialmente durante o Congresso Internacional de Contadores. Durante o congresso, a *American Association of Public Accountants* (AAPA) foi acolhida como a organização representativa da profissão (SCHRODER, CLARK E CATHEY, 2005, p.35 ).

Deegan e Unerman (2011) apontam que nesse período o trabalho em direção aos princípios era limitado, uma vez que os contadores basicamente “usavam as regras das quais estavam cientes e que acreditavam ser as mais adequadas às circunstâncias particulares” (DEEGAN E UNERMAN, 2011).

A partir da década de 1920, a busca pelos princípios contábeis ganhou maior fôlego. Uma mudança no foco da prestação da informação aos administradores para às necessidades dos acionistas e investidores marcou essa fase (PAULO, 2002). Muitas pesquisas foram desenvolvidas. Esses estudos utilizavam o raciocínio indutivo buscando observar e catalogar a prática, identificando o que alguns chamavam de “convenções contábeis comumente aceitas”. Teóricos notáveis da época incluem Canning (1929) e Paton (1922) (DEEGAN E UNERMAN, 2011 ).

Em 1922, Paton publicou sua tese de doutorado cujo título é *Accounting Theory*. Em sua obra, Paton manifestou "uma reafirmação da teoria da contabilidade", discutindo no capítulo final uma série de suposições ou "postulados", que iriam amparar e auxiliar o desenvolvimento da contabilidade moderna (ZEFF, 1999):

1. A existência da entidade empresarial distinta;
2. A continuidade dessa entidade;
3. A equação do balanço;
4. O postulado monetário;
5. O postulado do custo; e
6. O postulado do reconhecimento de receitas (HENDRIKSEN, 1999, p. 75).

No final da década de 1920, Canning também trouxe contribuições importantes para o desenvolvimento da contabilidade (CHAMBERS, 1979). Em sua obra, *The Economics of Accountancy*, o autor faz um paralelo entre o pensamento contábil e a teoria econômica (PAULO, 2002). Segundo Zeff (1999), as obras de Paton (1922) e Canning (1929) caracterizam a primeira tentativa na literatura contábil do desenvolvimento de uma EC.

#### 2.1.1.2 Segunda Fase (1933-1959)

Segundo Hendriksen e Van Breda (1999, p.74), diferentes grupos e entidades trabalharam fortemente no desenvolvimento dos princípios contábeis na década de 30. Em 1935, a *American Association of University Instructors in Accounting* (AAUIA) mudou seu

nome para *American Accounting Association* (AAA), anunciando que buscaria a expansão de suas atividades em pesquisa voltadas para os princípios contábeis (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p. 49). Em 1936, seus esforços resultaram na publicação da primeira de um conjunto de monografias cujo título é *Tentative Statement of Accounting Principles Affecting Corporate Reports* (SCHRODER, CLARK E CATHEY, 2005, p35.).

Em 1938, a AIA autorizou o *Committee on Accounting Procedure* (CAP) a produzir Boletins de Pesquisas Contábeis. Inicialmente, o Comitê decidiu que não desenvolveria um conjunto abrangente de princípios contábeis, um tipo de “marco conceitual”, pois levariam mais de cinco anos para que fosse concluído (ZEFF, 1999).

Dois anos depois, Paton e Littleton, publicaram um trabalho significativo: a Monografia n.º 3 da AAA, intitulada “*An Introduction to Corporate Accounting Standards*” (PAULO, 2002). Segundo Hendriksen e Van Breda (1999, p. 74) “a intenção dos autores era apresentar um referencial para a teoria da contabilidade que fosse um corpo doutrinário consistente que apoiasse os princípios da monografia de 1936 (ZEFF, 1999).

Com o final da Segunda Guerra Mundial, os EUA experimentaram um grande crescimento econômico. A classe média prosperava, o que fez com que muitas pessoas aplicassem no mercado de ações. Consequentemente, o suprimento de informações adequadas para a tomada de decisões de investimento tornou-se uma questão importante (HENDRIKSEN E VAN BREDA 1999, p. 60).

O cenário de expansão pós-guerra, entretanto, foi acompanhado de um aumento no nível geral de preços, o que levou a debates acerca das perdas do poder aquisitivo. Somado a isso, havia o debate sobre a definição apropriada de lucro. A AIA defendia que a medida que ela chamava de “capacidade de geração de lucro”, definida pelo lucro ordinário da entidade, com a exclusão dos lucros e prejuízos extraordinários, era a melhor medida para o investidor. O problema é que os administradores muitas vezes consideravam todos os ganhos como ordinários, e todas as perdas como extraordinárias, inflacionando a capacidade da empresa em gerar lucro (HENDRIKSEN e VAN BREDA 1999, p. 61).

Como consequência desses debates sobre a melhor definição de lucro, um apelo por maior uniformidade na contabilidade ganhou força. Em 1957, a AIA transformou-se no *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA). Sua nova presidente, Alvin R. Jennings, propôs o estabelecimento de uma base de pesquisa, considerando-a como a chave para o desenvolvimento de princípios contábeis.

### 2.1.1.3 Terceira Fase (1959 – 1973)

No ano de 1959, em resposta às críticas ao CAP, foi criado o APB. De acordo com Zeff (1999), o comitê que propôs a sua criação identificou quatro níveis de abordagem das questões relativas à contabilidade financeira. Essas questões guariam o trabalho do APB:

1. Estabelecimento dos postulados básicos da contabilidade;
2. Formulação de princípios;
3. Desenvolvimento de regras ou outras normas para aplicação dos princípios em situações específicas;
4. Pesquisa.

Segundo Schroder, Clark e Cathey (2005, p. 35) a primeira das questões, o estabelecimento dos postulados contábeis, serviria de base para futuros pronunciamentos oficiais. Para o comitê, os postulados contábeis eram as premissas básicas ou proposições fundamentais relativas ao ambiente econômico, político e sociológico no qual opera a contabilidade. Os princípios, na qualidade de regras de contabilidade, seriam derivados dos postulados (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999 p.77).

Maurice Moonitz foi nomeado o primeiro diretor de pesquisa, sendo encarregado de produzir o *Accounting Research Studie n° 1* (ARS 1), que tratava dos postulados básicos. (HENDRIKSEN e VAN BREDA 1999, p. 77). Isso pode ser visto como a primeira tentativa real de organizar uma EC da contabilidade por meio de um órgão autorizado (SCHRODER, CLARK E CATHEY 2005, p.35). Em 1962, o professor Moonitz em conjunto com o professor Robert T. Sprouse publicaram o ARS 3, que tratava dos princípios de contabilidade, chamado *A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises*.

As reações que surgiram após a publicação dos estudos foram significativas. Considerava-se que o ARS 1 e o ARS 3 não eram aceitáveis para o Conselho porque eram diferentes da prática aceita na época.

Em 1966, a AAA publicou *A Statement of Basic Accounting Theory* (ASOBAT). Para Hendriksen e Van Breda (1999, p.80) a publicação do ASOBAT teve influência muito maior do que os pronunciamentos anteriores da AAA, servindo como referência para outros pronunciamentos que se seguiriam, dentre eles o APB Statements n°4. O APB *Statements* n°4, cujo título é *Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises* foi um dos últimos esforços do APB para lidar com os princípios contábeis.

#### 2.1.1.4 Quarta Fase (Pós 1973)

Em 1973 foi criado o FASB. Nesse mesmo ano foi publicado um relatório emitido por um comitê do AICPA, o *Trueblood Committee*, denominado Relatório Trueblood. O relatório Trueblood foi importante pelo frescor de sua abordagem. Ele contribuiu para reorientar as discussões na arena da política contábil, discutindo questões que envolviam desde os relatórios de administração até o fornecimento de informações úteis para a tomada de decisão. O relatório tornou-se uma espécie de modelo para o projeto de EC que o FASB estava apenas começando (ZEFF, 2013).

Em junho de 1974, o FASB emitiu seu primeiro memorando de discussão sobre os objetivos e características qualitativas recomendados pelo relatório *Trueblood*. Em dezembro de 1976, o conselho publicou dois documentos importantes dentro de seu projeto de EC. Um deles foi *Tentative Conclusions on Objectives of Financial Statements of Business Enterprises*, e o outro um memorando de discussão com o subtítulo *Elements of Financial Statements and Their Measurement* (ZEFF, 2013).

O FASB produziu 30 publicações no período de 1974 a 1985 em seu projeto de EC. Foram produzidos oito memorandos de discussão, sete relatórios de pesquisa, oito minutas de exposição, um convite para comentário e seis declarações de conceitos (ZEFF, 1999).

O FASB descreveu a EC como uma constituição na qual as suas normas se baseariam de modo semelhante ao que ocorre com as leis nos EUA. A escolha por assim defini-la não é casual, pois destaca a natureza política do processo de estabelecimento de normas contábeis (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p. 90).

### 2.1.2 A Estrutura Conceitual do IASB

Em 1989, a primeira EC a nível internacional foi produzida. O IASC, antecessor do IASB, foi o responsável por sua elaboração. Antes da emissão da Estrutura, intitulada *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, o FASB era o único que havia concluído uma estrutura normativa (ZEFF, 2013). A Estrutura a nível

internacional foi influenciada fortemente pelos trabalhos produzidos no decorrer dos debates que deram origem a EC do FASB.

O IASC surgiu na década de 70 dentro do cenário de integração econômica internacional do pós-guerra (CAMFFERMAN; ZEFF, 2006). O *Board* emitiu a sua própria EC devido à necessidade de reduzir as diferenças nas normas contábeis entre os países, buscando harmonizar os regulamentos e os procedimentos relativos à elaboração e apresentação das informações contábeis (IASB, 1989).

Segundo Whittington (2008), com o decorrer do tempo notou-se a necessidade de refinamento e atualização dessa primeira versão, o que resultou em um projeto conjunto entre o IASB e o próprio FASB para a elaboração de um arcabouço conceitual comum, em 2002, em decorrência do *Norwalk Agreement*. Um aspecto da agenda de convergência era alinhar as bases da definição das normas. Assim, os dois Conselhos aceitaram o projeto de revisar e convergir suas Estruturas Conceituais.

Em 2006 publicaram o DP, abordando sobre os objetivos dos relatórios financeiros e as características qualitativas. Os conselhos receberam quase 200 respostas ao DP e, em maio de 2008, após considerarem as opiniões dos participantes da consulta pública, lançaram um ED (DEEGAN e UNERMAN, 2011). Em setembro de 2010, os *Boards* publicaram dois capítulos decorrentes das discussões. Estes capítulos entraram em vigor após sua publicação.

No mesmo ano, os *Boards* decidiram suspender o trabalho conjunto, para focarem em outros projetos nas suas respectivas agendas. Segundo Pelger (2020) as dificuldades enfrentadas no trabalho conjunto e as pressões emergentes da crise financeira foram aspectos que contribuíram para o abandono do projeto.

Em 2011, o IASB realizou uma consulta pública da sua agenda. Nessa consulta, muitos respondentes apontaram a EC como projeto prioritário para o IASB (IASB, 2013). No ano seguinte, O IASB retomou a reavaliação da EC, dando prioridade às partes não compreendidas na versão de 2010. A nova EC do IASB foi publicada em 2018 e objetivou o fornecimento de um conjunto de conceitos com maior completude e clareza, abordando as áreas que não eram cobertas ou não foram detalhadas na Estrutura anterior (SILVA, 2018).

## 2.2 O DESENVOLVIMENTO DO CONCEITO DE ATIVO: TEORIA E ESTRUTURA CONCEITUAL

### 2.2.1 Teoria Contábil Norte-Americana

Segundo Williams (2003), o ponto de partida na contabilidade, uma vez definida a entidade, é a identificação dos ativos. A autora observa que na literatura de língua inglesa, essencialmente na escola norte americana, o conceito de ativo foi objeto de várias discussões, sofrendo mudanças ao longo do tempo que refletiam as relações econômicas e jurídicas.

Na primeira metade do século XX diversas publicações buscaram discutir o significado do ativo e sua natureza. Na década de 20, Paton e Canning foram dois autores de destaque que trataram do conceito em suas obras. Em 1922, o professor Paton definiu os ativos como "propriedades" que têm valor: “Uma propriedade é qualquer contraprestação, material ou não, possuída por uma empresa comercial específica e de valor para essa empresa” (PATON, 1922 apud KAM, 1990). Para Paton as propriedades eram compostas por bens tangíveis (terra, edifícios, máquinas, mercadorias, dinheiro,) e por uma grande variedade de direitos (SILVA, 2018).

A definição de Paton considerava os ativos como bens e direitos pertencentes a uma entidade, uma vez que o objetivo era atender principalmente os interesses dos proprietários para fins de controle (SILVA, 2018). Williams (2003) esclarece que a ideia de propriedade vinculada ao conceito de ativo havia sido herdada do século XIX, em que a ênfase na solvência das empresas tinha um lugar importante.

Em 1929, Canning desenvolveu um dos mais importantes estudos analíticos de contabilidade (WILLIAMS, 2003). No segundo capítulo de *Economics of Accountancy*, após considerar a equação do balanço, o autor discute o conceito de ativo. Para Canning as definições de ativo dadas pelos contadores e teóricos da contabilidade até aquele momento eram confusas e diversas, não oferecendo muito em termos de significado. Alguns conceitos propostos “confundiam a natureza da coisa com a medida dela” (CANNING, 1929).

O professor Canning foi um dos primeiros autores que buscou dar definições abrangentes aos elementos do balanço (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999 p.284). Para o

autor, a ideia essencial de um ativo é que ele retrata uma série separável de serviços futuros em moeda ou conversível em moeda, em que o benefício é legalmente ou equitativamente assegurado a uma pessoa ou conjunto de pessoas (CANNING, 1929, p. 22).

Para Hendriksen e Van Breda (1999, p. 285) a grande contribuição trazida pela definição de Canning consiste em permitir interpretações semânticas, ou seja, uma pessoa razoável conseguiria decidir se um item é um ativo observando sua natureza econômica e legal. Segundo Zeff (2016), o conceito de ativo de Canning, com ênfase no serviço futuro, influenciou teóricos subsequentes, como Paton e Littleton (1940), William Vatter (1947) e George Staubus (1977).

Em 1938, Sanders, Hatfield e Moore publicaram a primeira das principais obras produzidas sob a tutela da AAA que evidenciou definições abrangentes para alguns dos elementos das demonstrações contábeis (SILVA, 2018). Os autores, ao apontar a natureza dos elementos afirmam que os ativos de uma entidade incluem todas as suas propriedades ou recursos. Em geral, três condições se aplicam à listagem de itens como ativos (SANDERS; HATFIELD; MOORE, 1938):

1. Que a entidade em questão os possui;
2. Que a empresa os adquiriu a um custo; e
3. Que eles são valiosos para o negócio.

Sanders, Hatfield e Moore (1938) assim como Paton(1922) concebiam o termo ativo voltado essencialmente para a propriedade legal. Essa era a visão dominante da época, de modo que a substância era preterida pela forma jurídica. Não havia ainda uma forte preocupação com o fornecimento de informações preparadas para atender as necessidades específicas dos usuários externos (SILVA, 2018).

Em 1940, Paton e Littleton publicaram *An Introduction to Corporation Accounting Standards*. Nessa obra, os autores ressaltaram que o “serviço” é o elemento significativo de um ativo, ou como eles afirmam, "potencialidades de serviço, que, quando trocadas, trazem ainda outras potencialidades de serviço para a empresa”(PATON E LITTLETON, 1940 apud KRUSE, 1964). Embora Paton e Littleton não tenham citado autoridades anteriores, Paton conhecia e admirava o livro de Canning e recebeu forte influência de sua obra nessa publicação (WILLIAMS, 2003).

Ainda na década de 1940, o professor William Vatter (1947), criador da teoria dos fundos, discutiu o conceito de ativo baseando-se tanto na lógica de Canning (1929) quanto na

publicação de Paton e Littleton (1940). De acordo com a teoria dos fundos, os ativos são “personificações da satisfação de desejos futuros” sob a forma de potenciais de serviço, que podem ser armazenados, trocados ou transformados. Vatter enfatiza que a essência de um ativo é o seu potencial de serviço, não o fato de ser algo físico, ou um direito legal ou mesmo alguma reivindicação de dinheiro (VATTER, 1947, p.53).

Referindo-se aos potenciais de serviço, Vatter enfatizava que deveriam ser considerados em seus diferentes aspectos (1947, p.54). Segundo Staubus (1977) o professor Vatter foi o responsável por estabelecer um padrão para as definições modernas de ativo que destacavam o potencial de serviço como a característica central desse elemento (ZEFF, 2016).

Um ano após a publicação do Professor Vatter, a AAA (1948) emitiu sua revisão dos princípios preliminares intitulada *Accounting Concepts and Standards Underlying Corporate Financial Statements*. Nessa publicação, os ativos ou “recursos econômicos de uma entidade” constituíam seus direitos de propriedade, podendo ser tanto tangíveis quanto intangíveis (HARRISON, 1953). Silva (2018) aponta que uma importante inovação trazida pela AAA em 1948 foi a referência ao ativo como “recursos econômicos”, conforme usado na atual EC do IASB.

Seguindo a mesma direção, Sprouse e Moonitz (1962) concebem o conceito de ativo relacionado a noção de recursos econômicos, no sentido de sua escassez. De acordo com os autores, para entrar no âmbito dos ativos, os recursos escassos devem ser atribuíveis a entidades específicas, sendo passíveis de troca (transferência), separadamente ou agrupados, e expressos em termos monetários (SILVA, 2018). Sprouse e Moonitz (1962) apresentam uma definição abrangente para o ativo. Segundo eles, “os ativos representam benefícios econômicos futuros esperados, direitos que foram adquiridos pela empresa como resultado de alguma transação atual ou passada” (SPROUSE; MOONITZ, 1962, p.8). Para Williams (2003) a noção dos benefícios econômicos associados ao conceito de ativo refletia uma mudança da ênfase na forma legal para a substância econômica das transações.

Posteriormente, em 1970, o APB emitiu o pronunciamento nº 4. Nesta publicação definiu ativos como “recursos econômicos de uma empresa que são reconhecidos e medidos em conformidade com princípios contábeis geralmente aceitos (incluindo) certas despesas diferidas que não representam recursos” (AICPA, 1970, p.49). Segundo Hendriksen e Van Breda (1999, p.284) o foco dessa definição concentra-se no montante a ser transferido para o futuro, cujo principal objetivo é calcular o lucro da entidade. Williams (2003) destaca que a ênfase em direção a demonstração do resultado e o poder de ganho futuro que cresceu após o

trabalho de Canning, fornece explicação para o desenvolvimento da noção de ativos como potencial de serviço ou benefício econômico futuro, que foi adotada também pelo FASB e IASB em suas Estruturas Conceituais.

### 2.2.2 Estruturas Conceituais do FASB e IASB

Seguindo as abordagens evidenciadas pela AAA e o AICPA, sobretudo contidas no *Trueblood Reporting* e no pronunciamento nº 4 do APB, o FASB desenvolveu a sua EC. O conceito do ativo foi apresentado na SFAC 3 e, posteriormente, na SFAC 6 (SILVA, 2018).

Storey e Storey (1998) argumentam que, no início de suas operações, o FASB enfrentava dificuldades em enquadrar determinados itens como ativo em pronunciamentos específicos; como ocorreu nos projetos sobre “Contabilidade de pesquisa e desenvolvimento” (*Accounting for Research and Development Costs*) e “Contabilidade de contingências” (*Accounting for Contingencies*). Existiam dúvidas sobre a existência de ativos relacionados a gastos com pesquisa e desenvolvimento, *start-ups*, realocações, contingências de ganho, dentre outras (MUNTER; RATCLIFFE, 1980).

Na tentativa de dirimir essas dúvidas, o FASB voltou-se para a definição de ativo presente no pronunciamento nº 4 do APB, porém não conseguiu avançar. O mesmo aconteceu com alguns projetos que abordavam a existência ou não de determinados passivos. Tais dificuldades mostraram ao *Board* que uma prioridade inicial do seu projeto de EC deveria ser fornecer definições adequadas para os elementos das demonstrações contábeis no sentido de preencher as lacunas nos pronunciamentos oficiais (STOREY e STOREY, 1998).

Segundo Silva (2018), ao desenvolver seu quadro conceitual o *Board* apresentou uma definição de ativo mais aprofundada em comparação com as produções anteriores, porém baseando-se nelas: “ativos são prováveis benefícios econômicos futuros obtidos ou controlados por uma determinada entidade como resultado de transações ou eventos passados” (FASB, 1980, 1985). O FASB definiu o ativo em termos dos itens a serem representados (isto é, fenômenos econômicos) e não nas representações desses itens no balanço (JOHNSON, 2004).

Segundo Johnson (2004), o conceito de ativo proposto pelo FASB identifica três características essenciais que são necessárias para que um item seja qualificado para representação no balanço como um ativo. As três características são:

- a) incorpora um provável benefício futuro que envolve uma capacidade, individual ou em combinação com outros ativos, de contribuir direta ou indiretamente para futuras entradas líquidas de caixa;
- b) uma entidade específica pode obter o benefício e controlar o acesso de outras pessoas aos benefícios;
- c) a transação ou outro evento que deu origem ao direito da entidade ou ao controle do benefício já ocorreu (FASB, 1980, 1985).

Hendriksen e Van Breda (1999, p. 285) afirmam que se algumas dessas características estiverem ausentes, o item não poderá ser classificado como ativo. Logo, ele precisará incorporar um benefício econômico futuro; a entidade possuir o controle desses benefícios e resultar de um evento que ocorreu no passado. O benefício econômico, esclarecem Niyama e Silva (2009, p.120), relaciona-se com o potencial de contribuição para o fluxo de caixa ou o seu equivalente. De acordo com Kam (1990, p. 102), o conceito identifica que os benefícios ou serviços econômicos futuros são a essência de um ativo, algo que havia sido enfatizado em definições anteriores como a de Sprague (1904) e Canning (1929). O benefício ou serviço pode ser qualquer coisa economicamente vantajosa para uma entidade. Sendo assim, a definição é ampla o suficiente; podendo ser aplicada a qualquer entidade, inclusive entidades sem fins lucrativos (KAM, 1990, p.102).

O segundo aspecto a ser levado em consideração dentre as características é o seu controle. O controle restringe a utilização do benefício. O recurso é obtido ou controlado pela entidade em questão. Existem muitos ativos em todo mundo, mas os benefícios devem ser acumulados para aquela entidade especificamente, para que sejam seus ativos (KAM, 1990, p.103).

Os benefícios econômicos devem resultar de transações ou eventos passados. Os ativos não devem incluir benefícios que poderão surgir no futuro, mas não existem no presente momento ou estão sob o controle da entidade no presente (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p. 286). Para Kam (1990, p.103), a inclusão desse aspecto no conceito de ativo é para garantir que os ativos contingentes sejam excluídos. Por exemplo, uma máquina já adquirida por uma empresa é um ativo, mas uma máquina a ser adquirida de acordo com o orçamento não é, pois a transação não aconteceu.

Essas proposições do FASB, juntamente com a visão estabelecida no The Corporate Reporting e no The Making Reporting, foram o sustentáculo para a definição de ativo proposta na EC de 1989 adotada pelo IASB em 2001 (SILVA, 2018). Enquanto na definição

do FASB o ativo é o benefício, na definição do IASB o ativo seria o recurso que dá origem ao benefício (CASTELO BRANCO, 2005): “Um ativo é um recurso controlado pela entidade como resultado de eventos passados e do qual se espera que futuros benefícios econômicos resultem para a entidade” (IASB, 2013).

É de salientar que nas duas Estruturas Conceituais considera-se que o ativo deve estar sob o controle da entidade e originar-se de eventos passados. Além disso, em nenhuma delas a tangibilidade e a propriedade legal são requisitos necessários para a qualificação de um item como ativo, nem o fato de ser separável do resto da entidade (CASTELO BRANCO, 2005).

Schuetze (1993) observou que a definição presente na SFAC 6 é bastante complexa, abstrata e abrangente, não podendo ser usada para resolver problemas. Walter Schuetze foi contador chefe da SEC e promoveu críticas ao conceito de ativo do FASB. Segundo Niyama e Silva (2009, p.126) essas críticas podem também ser aplicadas ao conceito adotado pelo IASB em 2001, uma vez que este incorporou a essência do que havia sido proposto pelo FASB. Para Schuetze (1993) “a definição não discrimina e nos ajuda a decidir se algo é um ativo. Essa definição descreve uma caixa vazia, em que qualquer coisa pode se encaixar nela”. Em virtude de não requerer a permutabilidade, possibilita que toda despesa seja considerada um ativo. Segundo o autor, um ativo se refere a caixa, direitos a caixa e a alguns derivativos que tenham valor positivo. Niyama e Silva (1999, p.126) afirmam que embora as críticas de Schuetze pareçam pertinentes, a alternativa por ele proposta compreende uma lista do que deve ser incluído no ativo, não uma definição.

Richard Samuelson, concordando com Schuetze (2001), afirmava que a definição necessitava de revisão e melhorias. O autor destacou três pontos fracos presentes no conceito de ativo (CASTELO BRANCO, 2005):

1. O termo “benefícios econômicos” poder ser entendido seja num sentido financeiro ou num sentido não-financeiro, o que confunde a definição de ativo com a sua mensuração;
2. Falta-lhe conteúdo empírico, porque confunde “estoques” e “fluxos” ao definir ativos, que são estoques, em termos de benefícios econômicos futuros, que são fluxos;
3. Enfatiza mais as características econômicas do ativo (os benefícios da riqueza) do que as suas características legais (os direitos a usar a riqueza).

No ano de 2012 o IASB, ciente da necessidade de atualizar a definição e dirimir dúvidas e inconsistências, incluiu em sua agenda um projeto de revisão da sua EC. Nesse

projeto, o *Board* se propôs a revisar algumas disposições que necessitavam de atualização, bem como clarificar questões que geravam dificuldades de interpretação, dentre as disposições encontrava-se o conceito de ativo (IASB, 2013).

Em janeiro de 2013, o IASB iniciou as discussões acerca do ativo em uma *education session*, identificando os seguintes problemas com a definição herdada do IASC:

- a) A expressão “espera-se que flua para a entidade”: O IASB afirma que a menção aos benefícios econômicos esperados gerava um risco de se confundir o próprio recurso com as entradas dele resultantes (fluxos de benefícios);
- b) Evento passado: O IASB questionava se era necessário e suficiente mencionar o fato de o recurso ser resultante de um evento passado. O *Board* afirmou que o foco deveria estar em se o ativo existe (no presente momento);
- c) Recurso: Para o IASB o ativo é o próprio recurso, não o fluxo de benefícios. Entretanto, nem sempre é fácil identificar o recurso. O IASB se propôs a clarificar os tipos de recurso (IASB, 2012).

Na *education session* foi sugerida pelo *Board* a seguinte definição: “Um ativo é um recurso econômico presente”. O conceito tornou-se mais conciso, ao ser movida a noção de benefícios econômicos futuros para o termo “recurso econômico”, que foi definido como “um item escasso que é capaz de produzir benefícios econômicos para quem o controla”. Quanto à referência ao evento passado, o IASB afirmou que este passaria a servir de indicador, não necessitando encontrar-se explícito no conceito. Foi proposta também a retirada da noção de controle, para ser movida para dentro dos critérios de reconhecimento. Segundo o IASB, o controle de um ativo identifica a quem o ativo pertence, logo poderia ser melhor visto como um critério de reconhecimento (IASB, 2013).

A incerteza também era outro tema que parecia desempenhar um papel tanto na definição quanto nos critérios de reconhecimento. O IASB questionava se a palavra “provável” constituía um limiar de probabilidade e se fazia referência ao fato de não existir certeza quanto a existência do ativo (incerteza de existência) ou quanto ao fluxo de benefícios produzido (incerteza de resultado) (IASB, 2013).

O Quadro 2 esboça as mudanças ocorridas no decorrer do processo de consulta pública relacionadas com a definição de ativo, de recurso econômico, e do papel da incerteza nos critérios de reconhecimento.

Quadro 2 - A evolução do conceito de ativo, de recurso econômico e do papel da incerteza nos critérios de reconhecimento

	<b>Agenda Paper</b>	<b>DP</b>	<b>ED</b>	<b>Estrutura Conceitual</b>
<b>Conceito de ativo</b>	O ativo é um recurso econômico presente.	O ativo é um recurso econômico presente controlado pela entidade como resultado de eventos passados.	O ativo é um recurso econômico presente controlado pela entidade como resultado de eventos passados.	O ativo é um recurso econômico presente controlado pela entidade como resultado de eventos passados.
<b>Conceito de recurso econômico</b>	Um recurso econômico é um item escasso que é capaz de produzir benefícios econômicos para quem o controla.	Um recurso econômico é um direito, ou outra fonte de valor, capaz de produzir benefícios econômicos.	Um recurso econômico é um direito que tem o potencial de produzir benefícios econômicos.	Um recurso econômico é um direito que tem o potencial de produzir benefícios econômicos.
<b>Os critérios de reconhecimento e a incerteza</b>	Uma entidade deve reconhecer um ativo se, e somente se, controlar esse ativo. A palavra provável refere-se a incerteza de existência ou a incerteza de resultado?	o IASB acredita que deve excluir referências à probabilidade dos critérios de reconhecimento, pois a inclusão de um limite de probabilidade levaria a uma falha no reconhecimento de alguns itens que são ativos.	IASB lida com a incerteza de existência e a incerteza de resultado dentro do aspecto da relevância da informação.	IASB lida com a incerteza de existência e a incerteza de resultado dentro do aspecto da relevância da informação.

Fonte: IASB (2013, 2015, 2018)

A consulta pública durou cinco anos. As discussões incluíram o lançamento de um DP em julho de 2013, um ED em maio de 2015 e a nova EC foi emitida em março de 2018. O conceito do ativo na versão final manteve as referências ao controle e ao evento passado, ao contrário do que havia sido proposto inicialmente na *agenda paper*. Quanto à definição de recurso econômico, o *Board* refinou algumas disposições devido às discussões promovidas no âmbito da consulta pública:

Um recurso econômico é um direito que tem o potencial de produzir benefícios econômicos para que esse potencial exista, não precisa ser certo, ou mesmo provável, que esse direito produzirá benefícios econômicos. É necessário somente que o direito já exista e que, em pelo menos uma circunstância, produzirá para a entidade benefícios econômicos além daqueles disponíveis para todas as outras partes (IASB, 2018).

O IASB afirma que apesar de o valor do recurso econômico existir em virtude do seu potencial presente de produzir os benefícios econômicos futuros, o recurso econômico é o direito atual que contém esse potencial, não sendo os benefícios econômicos futuros que o direito produziria. O direito pode assumir diversas formas e são subdivididos em:

- a) Direitos que correspondem à obrigação de outra parte (tais como direitos de receber caixa, produtos e serviços, direitos de trocar benefícios econômicos com outras partes etc.); e
- b) Direitos que não correspondem à obrigação de outra parte (tais como direitos relacionados a bens corpóreos como imobilizado e estoque e direitos de usar uma propriedade intelectual);

Quanto à relação da incerteza com os critérios de reconhecimento, o IASB aborda esse aspecto dentro da relevância da informação ao usuário. O *Board* concluiu que, em geral, as informações sobre a existência dos ativos de uma entidade são relevantes. Entretanto, o reconhecimento de um ativo nem sempre fornecerá aos usuários informações relevantes, como ocorre nos casos relativos à incerteza de existência e a incerteza de resultado. O IASB salienta que em alguns casos será necessário divulgar informações adicionais em notas explicativas.

## 2.3 REGULAÇÃO CONTÁBIL

### 2.3.1 A Evolução da regulação contábil Norte-Americana

A origem da regulação contábil remonta aos EUA, com o desenvolvimento das estradas de ferro. As companhias ferroviárias, entre os anos de 1878 a 1893, experimentaram um acelerado crescimento gerando concentração do poder econômico. Essas empresas distribuíam elevados dividendos, atraindo um grande número de investidores (HENDRIKSEN e VAN BREDA 2010, p. 55). Mais tarde, o mercado percebeu as evidências de que os altíssimos dividendos pagos poderiam pôr em risco as operações futuras das entidades, provocando queda nos valores das ações, produzindo prejuízos elevados aos investidores (PAULO, 2002).

Schroder, Clark e Cathey (2005, p.4) afirmam que a contabilidade nesse período estava voltada para o desenvolvimento de uma teoria que pudesse conter os abusos provocados pelas empresas, que prejudicavam os investidores. O cenário era de diversidade de métodos contábeis adotados pelas entidades. Em 1913, o governo criou a *Federal Trade Commission* (FTC) para a fiscalização das práticas de restrição do comércio por parte das empresas e, no ano seguinte, foi criado o *Federal Reserve Board* (FRB), o primeiro Banco Central controlado pelo governo norte americano (PAULO, 2002).

Após 3 anos da criação do FRB, os novos organismos reguladores identificaram que era necessário dar maior uniformidade aos relatórios contábeis apresentados aos bancos para fins de obtenção de crédito. Assim, no ano de 1917, o FRB (em um esforço conjunto com o FTC e a AIA) publicou um folheto chamado *Uniform Accounting*. Esse documento foi uma das primeiras declarações formais da prática aceitável produzida por contadores americanos. Para Hendriksen e Van Breda (199, p.56) a escolha do título não foi adequada, uma vez que não se abordava a respeito de uniformidade na contabilidade, mas se tratava de um documento de auditoria. O folheto foi revisado em 1929, sob a denominação *Verification of Financial Statements* (SCHMIDT, 2000). Essa modificação funcionou como base oficial das auditorias para as empresas com ações na Bolsa de Nova York a partir de 1933 (New York Stock Exchange - NYSE) (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p. 57).

### 2.3.1.1 A Grande Depressão e a Criação da SEC

No final de Primeira Guerra, a economia norte-americana passou por um período de crescimento. As indústrias cresciam, o volume de desempregados caiu chegando a uma taxa de desemprego de apenas 3,3% no país. No período de 1922 a 1929 os investimentos na NYSE aumentaram progressivamente. Esse cenário de progresso deu lugar a uma crise econômica em poucos meses (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p. 57).

Os críticos da época argumentaram que os problemas inerentes à contabilidade levaram a muitas decisões de investimento pobres e desinformadas (DEEGAN e UNERMAN). Segundo Schmidt (2000) a quebra da Bolsa de NY provocou um forte abalo na confiabilidade dos relatórios contábeis.

Schroder, Clark e Cathey (2005, p.2) afirmam que após o início da Grande Depressão várias reuniões aconteceram entre os membros da AIA e os representantes da Bolsa de NY

para tratar dos problemas relativos aos relatórios financeiros. Em 1933, as duas entidades publicaram algumas recomendações, que, entretanto, foram insuficientes para acalmar a situação. Em 1934, o governo passou a regulamentar a forma de divulgação dos relatórios contábeis das companhias abertas por meio do *Act 1934* (SCHMIDT, 2000). A lei estipulava que certas informações financeiras e de outra natureza precisariam de divulgação por meio de um instrumento de registro e um prospecto, ambos disponíveis para análise do público (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p. 59). De acordo com Paulo (2002), a política da SEC buscava a proteção do investidor por meio de esforços no sentido de uniformizar os princípios contábeis e sua aplicação para que as companhias pudessem ser comparadas.

#### 2.3.1.2 Committee on Accounting Procedures (CAP)

Em 1936, foi criado o CAP pela AIA com o objetivo de “esboçar as propostas da AIA sobre os Princípios de Contabilidade Geralmente Aceitos” (SCHMIDT, 2000). Durante os primeiros dois anos de sua existência, o CAP permaneceu relativamente inativo. Em 1938, o comitê, em resposta ao lançamento do ASR No. 4 pela SEC dirigiu seus esforços fortemente para a emissão de pronunciamentos sobre questões contábeis. Por meio do ASR No. 4 a SEC permitiu que os próprios profissionais de contabilidade assumissem a responsabilidade pelo desenvolvimento de pronunciamentos sobre princípios e procedimentos de contábeis. “Essa medida criou a política de recursos a princípios e práticas contábeis geralmente aceitos e desenvolvidos no setor privado pelos contadores profissionais.” (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p. 59). Segundo SCHMIDT (2000) o CAP publicou pela primeira vez no ano de 1939. Trabalhou durante 20 anos, reunindo-se até o ano de 1959. Nos anos de sua atuação, o CAP publicou os ARB’s .

Os ARBs foram muito importantes para a prática contábil nos EUA, uma vez que constituíram as primeiras séries documentadas de princípios contábeis (NIYAMA e SILVA, 2009, p.60). Entretanto, existiram críticas aos ARB’s em virtude de problemas que continuaram a existir na contabilidade, tais como carência de uniformidade e comparabilidade entre os relatórios contábeis das empresas e a existência de fraudes, bem como incapacidade do comitê em resolver alguns assuntos contábeis contemporâneos como leasing e combinação de empresas (aquisição e fusão) (PAULO, 2002).

### 2.3.1.3 Accounting Principles Board (APB)

Em resposta às críticas ao trabalho do CAP, em 1957, um Comitê Especial sobre Programas de Pesquisa foi criado. No ano de 1958, o comitê publicou um relatório propondo a criação do APB e de uma divisão de pesquisa para apoiá-lo, em substituição ao CAP (ZEFF, 1999). Segundo Schroder, Clark e Cathey (2005, p. 8) os objetivos desse novo órgão eram avançar na expressão escrita dos princípios contábeis, limitar as áreas divergentes em termos de prática apropriada e discutir questões não resolvidas e controversas.

A partir de 1959 o APB iniciou os seus trabalhos. Entre 1962 e 1973, o APB emitiu manifestações sobre contabilidade chamadas *APB Opinions* com o propósito de desenvolver um tratamento conceitual para os princípios contábeis. Segundo Deegan e Unerman (2011, p. cap2) as opiniões do APB, assim como os boletins do CAP, não possuíam caráter obrigatório. Em vez disso, indicavam as melhores práticas percebidas, o que enfraqueceu a atuação do comitê.

O APB foi também objeto de críticas em virtude de inconsistências existentes em seus pronunciamentos, tais como a contabilização de operações de leasing, na qual o bem era contabilizado no ativo tanto da arrendadora quanto da arrendatária. Em 1961, o congresso norte-americano aprovou o crédito tributário para investimento (*investment tax credit*) que confrontava o tratamento entendido pelo APB, enfraquecendo a sua autoridade (NIYAMA e SILVA, 2009, p. 61).

### 2.3.1.4 FASB

No ano de 1971, em resposta às críticas ao trabalho do APB, bem como da ausência de trabalho conceitual e da existência de uma crescente demanda por normas contábeis pelas instituições financeiras, o AICPA criou dois grupos de estudos: o *True Blood Committee* (tratava dos objetivos dos relatórios financeiros) e o *Wheat Committee* (NIYAMA e SILVA, 2009, p. 62).

O relatório do *Wheat Committee* propôs uma nova estrutura para a criação de normas e pronunciamentos contábeis, com a extinção do APB e a criação do FASB em 1973. Para que

a transição do APB para o FASB acontecesse foi necessário primeiramente que o AICPA cedesse seu papel principal, que começara com a criação do CAP, na fixação das normas de contabilidade. Em segundo lugar, era preciso que a nova estrutura institucional do FASB recebesse autoridade para a elaboração de suas normas e pronunciamentos. Em terceiro lugar, houve a introdução de um processo de deliberação para a produção das suas normas, conhecido como devido processo (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999, p.65).

### **2.3.2 Harmonização contábil e o surgimento do IASB:**

Depois da Segunda Guerra Mundial, os países tinham seus próprios GAAP (terminologia norte-americana), ou sua própria prática contábil. Havia diferenças importantes na adoção desses princípios ou práticas contábeis de país para país (ZEFF, 2002). As diferenças estavam relacionadas a fatores como direito societário, finanças empresariais, tributação e a força da profissão contábil (CAMFFERMAN; ZEFF, 2006).

Zeff (2002) destaca que nos países que utilizavam os GAAP (EUA, Canadá, Reino Unido, Austrália e Nova Zelândia) existiam divergências na adoção das práticas contábeis que influenciavam as empresas que negociavam suas ações em bolsa. Por exemplo, no Reino Unido, na Austrália e na Nova Zelândia, era permitido às companhias a prática da reavaliação de ativos imobilizados, inclusive das suas propriedades para investimento. Nos EUA e no Canadá, em virtude da presença de uma influência conservadora da SEC, as companhias optavam pelo custo histórico. Na América do Norte, o Último que Entra, Primeiro que Sai (UEPS) era permitido para avaliação de estoque nos EUA, porém, no Canadá ele limitava-se a poucas indústrias. Uma distância ainda maior existia entre os GAAP dos países anglo-americanos e as práticas do continente europeu e do Japão. Nos países em desenvolvimento, a divulgação contábil era pequena e havia pouco a ser denominado GAAP além do que foi herdado dos seus colonizadores (CAMFFERMAN; ZEFF, 2006).

Esse período caracterizou-se pelo crescimento acentuado do comércio internacional e dos investimentos estrangeiros. As empresas ampliaram seu alcance para além de suas fronteiras. As lideranças da profissão contábil consideravam esse cenário “internacional” um novo desafio a ser enfrentado pela contabilidade. Outro aspecto importante da integração econômica internacional no pós-guerra foi a eliminação das barreiras ao comércio e ao investimento e a formação de blocos econômicos (ZEFF, 2002).

Em 1973, neste contexto de crescentes movimentos de capital entre fronteiras, foi criado o *International Accounting Standard Committee* (IASC), como um órgão independente do setor privado. O seu principal objetivo era emitir o que se denominou de normas básicas, denominadas *International Accounting Standard* (IAS) que pudessem levar a uma harmonização das normas de contabilidade no mundo (ZEFF, 2012).

Entre sua fundação em 1973 e o final de 1987, o *Board* publicou 26 normas que tratavam de temas contábeis básicos. No entanto, boa parte das normas permitiam escolhas de tratamentos contábeis diferentes em uma mesma situação. Isso acontecia para que as normas fossem compatíveis com as práticas contábeis dos países fundadores, o que muito prejudicava o ideal de comparabilidade proposto (CAMFFERMAN; ZEFF, 2006).

Segundo Carmo (2014), a grande mudança na história do IASC veio com o apoio da *International Organization of Securities Commissions* (IOSCO), a confederação dos reguladores do mercado de valores mobiliários. No ano de 1987, a IOSCO contactou o IASC com uma proposta: se o conselho fosse aprimorar significativamente suas normas, a IOSCO, enfim, consideraria endossá-las para o uso de seus membros reguladores (ZEFF, 2012).

A partir de 1987, o IASC iniciou um projeto para aumentar a comparabilidade dos relatórios financeiros, que evoluiu para a iniciativa de criar um conjunto amplo de “core standards” que fossem detalhados, completos e que contivessem requisitos adequados de evidenciação e, assim, pudessem ser endossados pela IOSCO e usados pelas empresas dos mercados de capitais dos seus países membros (CARMO, 2014).

Segundo Camfferman e Zeff (2006), de 1987 a 2000 o IASC revisou sua estratégia de trabalho em busca de estreitar o seu relacionamento com os órgãos normatizadores dos países. Oficialmente, no ano 2000, o IASC passou por uma reestruturação, resultando na criação do IASB. De acordo com a constituição da IFRS Foundation<sup>2</sup>, o IASB possui total responsabilidade pelos assuntos técnicos, incluindo a preparação e emissão das *International Financial Reporting Standards* (IFRS), nome pelo qual passaram a ser chamadas as normas internacionais emitidas pelo órgão (CARMO, 2014).

Dada a amplitude global das normas propostas pelo IASB, estas são desenvolvidas através de um processo de consulta pública denominado *due process*. Segundo o IASB (2020), a produção de suas normas é realizada a partir de um processo transparente, que considera uma ampla gama de pontos de vista das várias partes interessadas, sendo um elemento-chave da sua legitimidade (CARMO, 2014).

---

<sup>2</sup> Em 2010, a *IASC Foundation* transformou-se na *IFRS Foundation* (IASB, 2018).

### 2.3.3 Teorias da regulação econômica:

O período histórico da regulação contábil que iniciou na década de 1930 nos EUA impulsionou estudos baseados em um referencial teórico proveniente das teorias da regulação econômica. Essas teorias procuraram compreender as razões do surgimento do processo regulatório, bem como a necessidade da intervenção nos mercados e o comportamento do regulador (TAVARES, 2016).

As teorias da regulação econômica e sua evolução podem ser vistas sob três diferentes prismas: a Teoria do Interesse Público (TIP), na qual a atividade regulatória é vista segundo a visão da maximização do bem-estar social; a Teoria da Captura, em que a regulação é produto das firmas reguladas que capturam o regulador direcionando-o para o atendimento de suas preferências; e a Teoria dos Grupos de Interesse, que investiga a ação de diversos grupos interessados no processo regulatório, fruto de um conjunto de ideologias políticas sobre o regulador (VISCUSI *et. al*, 2005, p. 347).

#### 2.3.3.1 Teoria do Interesse Público (TIP)

A TIP é a primeira teoria desenvolvida no contexto da regulação. Sua origem remonta a década de 1930. Desenvolveu-se a partir da obra de Pigou (1932), que se fundamentou na ótica do bem-estar para derivar suas proposições. A teoria possui um enfoque normativo, e busca compreender quando se deve dar surgimento a regulação e qual forma ela deve ter para maximizar o bem-estar social (VISCUSI *et. al*, 2005 p. 376).

Fiani (1998) destaca que a partir do surgimento da Teoria do Interesse Público foi possível para as teorias econômicas abordarem formalmente a intervenção Estatal na economia. A TIP parte da hipótese de que cabe ao Estado a proteção do bem-estar público, pois os mercados são frágeis e, se deixados sozinhos, operam de forma ineficiente e injusta na alocação dos recursos. Outra premissa desta teoria refere-se à gratuidade da regulação por parte do Governo, praticamente sem custo para a sociedade. A atividade regulatória surge como uma demanda da sociedade para a correção das ineficiências do mercado e ocorrerá quando os benefícios sociais forem superiores aos seus custos (POSNER, 1978).

Breyer (1982), descreve as falhas de mercado sob quatro diferentes perspectivas tomando por base a obra de Pigou (1932). Destacando-se o monopólio natural, as externalidades, a assimetria de informação e o excesso de concorrência. Os estudos sobre regulação contábil, entretanto, identificam duas principais falhas de mercado associadas com a intervenção regulatória: externalidades e assimetria de informação (LEUZ e WYSOCKI, 2016).

A externalidade ocorre quando as entidades ou indivíduos agem levando em consideração somente os benefícios e os custos privados, e não os custos e benefícios sociais (CAMPOS, 2009). No caso da contabilidade, existirá quando a quantidade e qualidade da informação contábil diferir do ótimo social, em virtude das diferenças entre os custos e benefícios privados e sociais. Carmo (2014) esclarece que a falha decorrente da externalidade se dá pela concepção de que a informação contábil é um bem público, não excludente. Logo, não existindo a regulação, pode ocorrer subprodução das informações contábeis – já que mesmo aqueles que não suportam seu custo obterão seus benefícios, os free-riders. A regulação é defendida para determinar um padrão mínimo de informações a serem divulgadas.

Quanto à assimetria da informação, argumenta-se que, no mercado, os participantes não possuem o mesmo nível de informação, devido à discrepância ocorrida durante a transferência das informações entre os produtores e consumidores, o que gera uma falta de equilíbrio, fazendo com que o mercado não funcione de forma eficiente (CARMO, 2014). As exigências por informações contábeis geradas pela regulação buscam reduzir a assimetria existente.

Posner (1978) argumenta que a TIP enxerga a formulação de políticas como uma questão meramente técnica ou mesmo como “um problema de engenharia”, uma simplificação que abstrai as instituições políticas e econômicas. Para Kothari, Ramanna e Skinner (2010) a TIP vê o regulador de uma forma benevolente, excluindo possíveis pressões externas e influência sobre ele, como o *lobbying* dos grupos de interesse. Leftwich (1980) e Leuz e Wysocki (2016) argumentam no mesmo sentido, afirmando que a defesa da regulação sob o argumento das falhas de mercado não é suficiente para afirmar que o regulador agirá sempre no sentido de maximizar o bem-estar social, pois há influências externas que agem sobre atividade regulatória.

### 2.3.3.2 Teoria da Captura

No início da década de 1970, a concepção do regulador benevolente e voltado para a busca do bem-estar social proposta pela TIP sofreu críticas por meio de novas teorias econômicas que questionavam o sentido da regulação sob a ótica do interesse público. Nesse período, os pesquisadores começaram a considerar a perspectiva das falhas de governo, um passo teórico fundamental para o entendimento da atuação do regulador (FIANI, 1998; CAMPOS, 2009).

A Teoria da Captura concebe que não é a sociedade ou o público que são favorecidos pela regulação. Para ela, os regulados são os grandes beneficiários das atividades regulatórias (BEAVER, 1998, p. 164). Essa teoria é vista sob três diferentes óticas: a marxista, a dos cientistas políticos e a dos economistas. Na visão marxista, os capitalistas, representados pelas grandes firmas, são responsáveis por controlar as instituições, incluindo os órgãos reguladores. Posner (1978) critica essa concepção, pois ela não oferece explicações para a atuação de pequenos negócios ou grupos não empresariais.

A segunda visão deriva da ciência política e possui um olhar voltado às indústrias reguladas - grupo de interesse específico predominante na luta para influenciar a legislação (FIANI, 1998). Suas proposições defendem que as agências reguladoras são dominadas pelas indústrias reguladas. Essa visão é radical, pois somente os interesses dos produtores acabariam por prevalecer, não explicando o motivo do setor regulado ser o único a influenciar o regulador já que os consumidores também possuem interesse na regulação (CAMPOS, 2008).

No âmbito dos economistas, o trabalho seminal de Stigler (1971) reconhece a captura do regulador a partir da atuação de outros grupos de interesse no processo, além das firmas reguladas. O autor buscou compreender a oferta e demanda por regulação, quais os beneficiários, bem como quais atividades estão mais propensas a serem reguladas (CARMO, 2014). Peltzman (1989) aponta que o trabalho de Stigler forneceu grandes contribuições para o surgimento da Teoria Econômica da Regulação, também conhecida como Teoria dos Grupos de Interesses, em virtude de integrar a dimensão política na análise econômica.

### 2.3.3.3 Teoria Econômica da Regulação

A Teoria Econômica da Regulação assume que os grupos de interesse serão formados para proteger questões particulares. O pressuposto básico dessa teoria corresponde ao fato de que a atividade regulatória é realizada para atender as necessidades e o bem-estar do grupo de interesse que exerce a maior influência sobre o normatizador (VISCUSI *et al.*, 2005). A Teoria Econômica da Regulação inclui a dimensão política em suas análises e previsões, concebendo o regulador como maximizador da própria utilidade, que se beneficia dos mecanismos da regulação. Os principais modelos e discussões foram propostos por Stigler (1971), Posner (1974), Peltzman (1976) e Becker (1983).

A busca da renda econômica condiciona a formação dos grupos de interesse (FIANI, 1998). O entendimento da formação desses grupos e o relacionamento com o regulador ganhou destaque no trabalho de Olson: *A Lógica da Ação Coletiva* (1965). Em seu modelo, Olson buscou prever quando haveria a constituição dos grupos e quais as diferenças entre a constituição dos pequenos e grandes grupos (TAVARES, 2016).

As premissas de Olson influenciaram a obra de Stigler (1971), o primeiro expoente da teoria econômica da regulação. Em seu *paper*, o autor defendeu que os grupos com “menores custos de organização e maiores ganhos potenciais per capita” lograriam maior sucesso no processo regulatório, sendo, os maiores demandantes pela regulação (CAMPOS, 2009). O modelo de Stigler não explicou, no entanto, o que levava uma determinada indústria a ser regulada enquanto outra não. Para Fiani (1998), outros autores, tais como Peltzman (1976) e Becker (1983), buscaram superar o dilema regulador benevolente-capturado propondo novos caminhos e aprimorando o estudo de Stigler.

Peltzman (1976) acrescenta à análise de Stigler (1971), hipótese de quais mercados seriam ou não regulados a partir de uma função objetivo da ação do regulador (CAMPOS, 2009). Segundo o modelo proposto, o regulador não pode ser capturado exclusivamente por um único interesse econômico, pois procura conquistar o máximo de apoio possível. Becker (1983) complementou a teoria desenvolvida por Peltzman (1976) desenvolvendo um modelo em que a regulação é proveniente da competição entre os diferentes grupos de pressão, no qual o grupo com maior capacidade de influência prevalece em suas demandas. O modelo de Becker (1983) se diferencia das abordagens anteriores ao direcionar sua atenção à competição

entre os grupos, afastando-se da premissa do regulador maximizador de utilidade (CARMO, RIBEIRO E CARVALHO, 2018).

As contribuições de Stigler (1971), Peltzman (1976) e Becker (1983) incluíram no debate da regulação a dimensão política, deslocando a ideia das falhas de mercado como única explicação para a existência da regulação, fomentando novas discussões sobre a natureza das práticas regulatórias, dos interesses que movem os diversos grupos e das consequências do processo político.

#### 2.4 LOBBYING NA REGULAÇÃO CONTÁBIL

O processo normativo do IASB não é apenas um exercício técnico, mas um processo político e, como tal, sujeito a *lobby* (DOBLER E KNOSPE, 2013). O *lobbying* é caracterizado como a ação de indivíduos e grupos que empenham seus esforços para a obtenção de influência, conforme suas preferências (KOTHARI; RAMANNA; SKINNER, 2010). A Teoria Econômica da Regulação afirma que essa atividade não é uma forma explícita de suborno, mas sim um meio através do qual os reguladores são informados sobre questões políticas (ORENS *et. al*, 2011).

Segundo Carmo (2014), o *lobbying* não está necessariamente vinculado a práticas duvidosas ou antiéticas, apesar da conotação negativa que o termo adquiriu no Brasil em virtude da associação a uma imagem de corrupção derivada de um clima de mal-entendido, ausência de legitimidade e de respaldo relacionados a essa atividade (LODI, 1986). O presente estudo trata o *lobby* como uma atividade legítima e representativa de interesses, uma prática institucionalizada, em que as partes interessadas passam conhecimentos especializados em suas áreas de atuação (TAVARES, 2016).

Kothari, Ramanna e Skinner (2010) consideram o *lobby* um canal de propagação de informações no qual o regulador se informa das práticas e procedimentos adotados pelos constituintes. Conforme sustenta Carmo (2014), o *lobby* está vinculado à organização de interesses e consiste em uma ação que busca influenciar o tomador de decisão por meio de atuação persuasória - representando um mecanismo de pressão, sendo um poderoso condutor de interesses e de ideologias de indivíduos e grupos.

As práticas de *lobbying* envolvem diversos métodos que os grupos de interesse podem empregar para transferir conhecimentos (GEORGIU, 2005; ORENS *et. al*, 2011). Segundo Sutton (1984), esses métodos podem ser classificados em dois tipos: direto e indireto. O primeiro método envolve o contato direto com o regulador e inclui o envio de cartas comentários, discussões em audiências públicas; encontros com membros da diretoria; conversas por telefone ou conferências, dentre outros. O segundo envolve submissões de cartas comentários a organizações que representam interesses; apelos a auditores externos, ao Governo ou pesquisas patrocinadas (TAVARES, 2016).

Conforme observa Sutton (1984), a partir das premissas do modelo econômico de Downs (1957), a escolha entre um método ou outro irá depender do perfil dos constituintes e da relação custo-benefício envolvida. O autor defende que entre os métodos diretos, a abordagem informal através de reuniões privadas ou conferências com representantes da diretoria são consideradas mais eficientes, uma vez que aumentam a probabilidade de influenciar a opinião do regulador, quando comparadas aos demais métodos. Quanto aos procedimentos indiretos, observa-se que submeter cartas comentários aos reguladores nacionais e/ou autoridades públicas são maneiras eficazes para a obtenção de sucesso.

Georgiou (2004) e Konigsgruber (2009) afirmam que, embora existam várias formas de *lobbying*, tais abordagens estão fortemente relacionadas ao uso de cartas comentários. Ou seja, mesmo que outras formas sejam usadas para buscar influência (como, por exemplo, a participação em reuniões, conferências, encontros com membros do *Board*), o envio de cartas comentários será escolhido para reforçar o posicionamento do lobista no decorrer do processo de consulta pública (CARMO, 2014).

#### **2.4.1 A participação dos Grupos de interesse na atividade de *lobbying***

O IASB desenvolve suas normas e a EC ao longo do seu processo de consulta pública, que é fundado em três princípios: transparência, “visão completa e justa<sup>3</sup>” e responsabilidade - a fim de que todos os interessados (por exemplo, preparadores, auditores, acadêmicos, contadores, usuários dos relatórios financeiros) tenham oportunidade de compartilhar suas opiniões sobre os assuntos em discussão (IASB, 2020).

---

<sup>3</sup> “full and fair consultation”

Como uma entidade do setor privado, a participação dos constituintes é um elemento-chave para o IASB. Segundo Tandy e Wilburn (1992), as contribuições recebidas no decorrer da consulta pública são importantes para o *Board*, pois fornecem informações que podem ajudá-lo a avaliar a reação potencial dos grupos de interesse, bem como cria oportunidades para mitigar possíveis conflitos que possam surgir durante os debates (KWOK e SHARP, 2005). A diversidade de participação dos constituintes é vista como um dos componentes centrais para o IASB alcançar legitimidade e sucesso (ORENS *et. al.*, 2011).

Giner e Arce (2012) ressaltam que há muito a aprender sobre os principais aspectos da atuação e dos argumentos empregados pelos diversos constituintes quando ocorrem práticas de *lobbying*, sendo as evidências sobre a influência desses grupos variadas. As pesquisas baseiam-se especialmente na teoria da escolha de Sutton (1984), que explica o comportamento do *lobby* comparando os benefícios esperados e os seus respectivos custos (ORENS *et. al.*, 2011). Segundo Dobler e Knospe (2013), pode-se distinguir três vertentes na literatura que estudam as práticas de *lobbying* no processo normativo contábil:

1. A primeira vertente aborda os atributos daqueles que participam do devido processo, cobrindo a questão de quem faz o *lobby* (Francis, 1987; Tandy e Wilburn, 1992; Tutticci, Dunstan e Holmes, 1994; Tandy & Wilburn 1996; Durocher, Fortin e Coté, 2011).
2. A segunda enfoca atributos de conteúdo nos argumentos presentes nas cartas comentários, cobrindo a questão de como fazer o *lobby* (Kenny e Larson, 1993; Tutticci, Dunstan e Holmes, 1994; Georgiou, 2004; Kwok e Sharp, 2005; Stenka e Taylor, 2010; Jorissen *et al.*, 2012).
3. A linha principal trata dos determinantes do sucesso do *lobby*, cobrindo a questão de como as posições dos constituintes são refletidas nas decisões finais do regulador (Hansen, 2011; Giner e Arce, 2012).

As pesquisas que fazem parte da primeira vertente investigam os atributos dos lobistas, bem como a decisão de fazer ou não *lobbying*. Francis (1987) é um dos expoentes dessa linha de pesquisa e realizou uma análise da participação das empresas no processo normativo do FASB nas discussões do SFAS 87. Os testes de diferença de média (ANOVA) e regressão *logit* revelaram que as ações de *lobbying* estavam associadas ao tamanho da empresa e aos efeitos potencialmente adversos no balanço patrimonial e na demonstração de resultados. As empresas que participavam das ações de *lobbying* eram de grande porte e, em geral, optavam pela defesa do *status quo*. Esses resultados são consistentes com a análise de

Sutton (1984), que afirma que as grandes empresas suportam os custos do *lobbying* e têm maior predisposição para participar. Francis (1987) observou também que as empresas optaram por submeter comentários objetivos e francos – tendo como foco os efeitos negativos em seus relatórios. Isso contribuiu, segundo o autor, para que o FASB realizasse posteriormente modificações ao lançar a norma.

Tandy e Wilburn (1992,1996) também desenvolveram pesquisas no ambiente normativo do FASB para levantar o nível de participação nas ações de *lobbying*. Em 1992, buscaram compreender como se deu a participação de quatro grupos (preparadores, profissionais contábeis, acadêmicos e usuários) nas discussões relacionadas as 100 primeiras normas emitidas pelo *Board*. Utilizaram as cartas comentários em resposta aos ED's das referidas normas. A conclusão mostrou que os preparadores foram o grupo mais ativo conforme sustentam as predições de Sutton (1984) com cerca de 57,9% de todas as submissões recebidas, seguidos pelos profissionais contábeis. O menor nível de participação foi da comunidade acadêmica e dos usuários. Os acadêmicos enviaram cerca de 2,5% das cartas, enquanto o grupo dos usuários totalizaram 1,8% das respostas. Outra constatação apontada pelos autores revelou que, dependendo do assunto em pauta, havia uma maior ou menor incidência de cartas provenientes do grupo dos preparadores, profissionais contábeis e acadêmicos - mostrando que o nível de participação desses três grupos variou conforme a temática em discussão.

Adicionalmente, Tandy e Wilburn (1996) empreenderam uma pesquisa para compreender em maior profundidade porque os acadêmicos participavam pouco das discussões. Escolheram a consulta pública da *SFAS* nº 1 a 137: utilizando as cartas comentários em resposta aos DP's e ED's e complementando a análise com entrevistas com os docentes. Os resultados mostraram novamente uma baixa disposição da academia para participar nas discussões, com cerca de 2,7% das submissões, sendo a maioria composta por doutores e especialistas em contabilidade financeira. Os autores observaram que a reduzida participação da academia estava relacionada à baixa expectativa por parte dos docentes de afetar as decisões do *Board*, bem como à falta de tempo ou recursos e recompensas inadequadas para essa atividade nas universidades. A natureza técnica das questões também contribuiu para a participação reduzida. Aqueles que participavam, o faziam quando algum assunto de interesse estava em pauta ou quando haviam conduzido pesquisas relacionadas ao tema. Tandy e Wilburn (1996) asseveram que compreender o conteúdo das submissões, bem

como os motivos que levam os constituintes a participar ou não das discussões é uma peça importante para entender as práticas de *lobbying* na contabilidade.

Para avaliar em maior profundidade as submissões, a segunda vertente focaliza o conteúdo das propostas apresentadas aos reguladores. Giner e Arce (2012) apontam a importância de se analisar em profundidade os argumentos dos constituintes, pois os reguladores são influenciados tanto pela força quanto pela natureza dessas propostas. Quanto à natureza, as informações nas cartas comentários podem assumir a forma de questões técnicas que possam surgir na aplicação do que foi proposto ou mesmo do provável efeito econômico das mudanças propostas (TANDY E WILBURN, 1992). Segundo Watts e Zimmerman (1986) o estabelecimento de normas contábeis envolve a restrição de comportamento. Qualquer restrição da escolha contábil pode ter consequências econômicas e sociais, devido às redistribuições de riqueza envolvidas entre as partes interessadas. Tais interesses concorrentes são refletidos na politização do processo de estabelecimento de normas e sugerem a existência de poder, influência e conflito (TUTTICCI, DUNSTAN e HOLMES, 1994).

Tutticci, Dunstan e Holmes (1994) estudaram o ambiente normativo australiano a partir dos debates gerados na consulta pública do ED 49 referente à contabilização de ativos intangíveis. Esse documento foi posto para consulta pública durante a fase inicial de desenvolvimento do projeto de EC e gerou muitas discussões quanto a forma de contabilização e amortização dos ativos intangíveis. 12 questões foram postas para comentários e 118 respostas foram recebidas. Os autores empregaram análise de conteúdo com base na natureza das respostas e no suporte ou não suporte dado a cada questão analisada para explorar os argumentos e identificar os grupos que mais influenciaram os debates. Eles descobriram, em particular, que os constituintes empregavam estratégias identificáveis, como o uso de um argumento conceitual, em vez de um argumento baseado em consequências econômicas, ao discordar de um problema. Segundo os autores, os respondentes preferiram os argumentos conceituais para alinhar melhor sua visão com a do regulador. Diferentes grupos de interesse, tais como indústria e comércio, contadores, governo e indivíduos empregaram estratégias distintas para obter influência. Os grupos de maior participação foram o da indústria e comércio, seguidos pelos indivíduos (em sua maioria usuários). Os acadêmicos e organizações governamentais foram os de menor participação.

Weetman, Davie e Collins (1996) explorou a intensidade relativa das respostas dos constituintes no ambiente normativo do ASB sobre 4 questões relacionadas a “*Operation and*

*Financial Review*” (OFR), um documento orientado para o usuário. Utilizando as cartas comentários, complementadas por entrevistas com gestores e analistas de fundos, o autor segue a abordagem proposta por Tuttici, Dunstan e Holmes (1994). O artigo mostra como a avaliação da força relativa das respostas pode ser afetada pelo desequilíbrio entre dois grupos: preparadores e usuários. Os preparadores dominaram as discussões, em geral, sendo opostos às propostas constantes no documento. Para fortalecer suas posições, esse grupo geralmente usava argumentos voltados aos usuários ao invés de argumentos de consequências econômicas. Os usuários, por sua vez, mostraram-se mais tímidos em suas posições, participando em pequeno número, o que é consistente com Sutton (1984). Para reduzir esse viés e complementar o conteúdo das submissões, Weetman, Davie e Collins (1996) conduziu entrevistas com investidores profissionais e descobriu que a falta de participação estava relacionada com o fato de não existir uma tradição de participar do processo de consulta pública, bem com a percepção de não conseguir alcançar influência junto ao tomador de decisão.

Buscando analisar o processo normativo em âmbito internacional, Kwok e Sharp (2005) empreenderam uma pesquisa em dois projetos do predecessor do IASB, o IASC: relatório por segmento e ativos intangíveis. Utilizando entrevistas e a análise das cartas comentários, os autores observaram que embora o IASC afirme que suas normas são voltadas para o interesse dos usuários, o estudo mostrou que, na realidade, é difícil no devido processo haver a aprovação de uma norma adversa às preferências dos preparadores, que foram o grupo que mais pressionou com argumentos que mostraram consequências adversas para seus resultados. A IOSCO como órgão regulador também esteve fortemente presente nas discussões. Segundo Kwok e Sharp (2005), nas discussões presentes tanto no projeto de relatório por segmento quanto no de ativos intangíveis, o IASC foi sensível às preferências declaradas nas cartas comentários da IOSCO. Também foi observado que, para chegar a um consenso, as normas finais foram mais flexíveis do que rascunhos iniciais, o que sugere que as ações de *lobbying* possuíram impacto nas decisões do IASC.

A terceira vertente de pesquisa analisa em um grau maior de profundidade como se dá o impacto das ações de *lobbying* perante os tomadores de decisão. Os estudos buscam identificar e analisar quais os fatores que determinam o sucesso ou não sucesso do *lobbying*. Essa temática será explorada na seção seguinte.

## 2.4.2 O sucesso do *lobbying*

Conforme argumenta Kluver (2011), em um contexto de *lobbying*, o principal objetivo dos grupos de interesse é obter sucesso. Os grupos de interesse se engajam nas atividades de *lobbying*, a fim de alcançar resultados políticos próximos aos seus pontos ideais. O processo de *lobby* relaciona-se diretamente com as posições dos respondentes, seja concordando ou discordando da proposta apresentada pelo normatizador (DOBLER; KNOSPE, 2016). Segundo Tavares (2016), o sucesso do *lobbying* está relacionado com a habilidade dos lobistas e com sua capacidade de compatibilizar o interesse dos reguladores com os seus próprios interesses.

Mahoney (2007) afirma que o sucesso pode ser analisado ao se comparar os objetivos da influência entre os diversos grupos de interesse participantes com os resultados finais emitidos pelo tomador de decisão. Para Kluver (2011), ao se comparar as preferências políticas dos grupos de interesse com as decisões tomadas pelos reguladores, é possível avaliar objetivamente quem obteve sucesso. O quadro abaixo resume algumas pesquisas sobre o sucesso do *lobbying* na contabilidade:

Quadro 3 - Pesquisas sobre o sucesso do *lobbying* na contabilidade

Pesquisa	Objetivo	Resultados
Giner e Arce (2012)	Analisar o comportamento do <i>lobby</i> na IFRS 2 “Share-Based Payments” e avaliar a sua influência na tomada de decisão do IASB.	Utilizando análise de conteúdo, os autores investigaram a decisão de fazer <i>lobby</i> ; as estratégias de <i>lobby</i> ; bem como a força das respostas dos constituintes. Os testes univariados revelaram que os preparadores foram o grupo mais presente nas respostas, justificando suas posições com argumentos econômicos e de forma objetiva. Os consultores usaram estratégias semelhantes aos preparadores, sendo objetivos em seus comentários junto ao <i>Board</i> . Por sua vez, os reguladores, profissionais contábeis e usuários preferiram os argumentos conceituais e agiram de maneira semelhante em suas estratégias de <i>lobbying</i> conforme revelou o teste $\chi^2$ . Quanto à força das respostas, Giner e Arce (2012) observaram que nenhum grupo conseguiu prevalecer na linha argumentativa com influência dominante sobre outros grupos, o que indica que o processo normativo do IASB foi pluralista.
Dobler e Knospe (2013)	Investigar a participação, o conteúdo e o sucesso do <i>lobbying</i> analisando as cartas comentários enviadas ao projeto “ <i>Post-employment Benefits (including pensions)</i> ”.	Os resultados das regressões <i>logit</i> e lineares implicam que o sucesso do <i>lobby</i> está positivamente relacionado às informações transmitidas nas cartas comentários. Os resultados da participação mostram que os preparadores são o grupo de interesse mais ativo e que os reguladores e os profissionais contábeis usam as cartas comentários como uma forma de promover a sua legitimidade.
Hansen (2011)	Estudar as características dos lobistas e o comportamento de <i>lobbying</i> no processo normativo do	O autor utiliza regressão <i>logit</i> para testar 3 hipóteses: H1a “o sucesso do <i>lobby</i> está associado com a habilidade do constituinte de transferir informações”; H1b “o sucesso do <i>lobby</i> está relacionado com o credibilidade do lobista” e H2 “o sucesso está

	IASC em resposta a 5 ED's emitidos de 2002 a 2004.	positivamente associado com ao impacto do constituinte sobre a viabilidade do IASC. Os resultados mostram que as três hipóteses foram aceitas, indicando que o sucesso do <i>lobby</i> está associado de forma positiva à habilidade do constituinte em fornecer informações de qualidade para o IASC, com seu impacto na viabilidade do Board (medida pelas contribuições a fundação IASC e pelo tamanho do mercado de capitais) e com sua credibilidade.
Mcleay, Ordelheid e e Young (2001)	Analisar o impacto do sucesso do <i>lobby</i> a partir das cartas submetidas por acadêmicos, empresas e contadores.	Usando regressão <i>logit</i> , os autores encontraram que as empresas exerceram a maior influência sobre as decisões, com suas propostas tendo o dobro de aceitação em comparação com os auditores. Os acadêmicos, entretanto, foram o grupo de menor aceitação. Quando as empresas obtiveram apoio dos outros grupos, unindo suas estratégias de <i>lobby</i> , as chances de sucesso aumentaram três vezes mais.
Carmo, Ribeiro e Carvalho (2018)	Investigar o ambiente normativo do IASB para identificar qual teoria da regulação (se a TIP ou a Teoria dos Grupos de Interesse) é a mais adequada para explicar a conduta do IASB.	Por meio da regressão <i>logit</i> , foi avaliada a associação das características dos respondentes das cartas comentários no processo de elaboração da IFRS 11 “ <i>Joint Arrangements</i> ” e sua influência na decisão do IASB de não manter o método da consolidação proporcional para os empreendimentos controlados em conjunto. Os autores usaram como variáveis preditoras em seu modelo o tipo de respondente (Preparadores, Profissionais contábeis, Big 7, Normatizadores e Outros) o sistema jurídico, o tamanho do mercado de capitais, o financiamento (se o país de origem da carta financia o IASB) e se a carta é proveniente de país que possui membro no conselho do IASB. Apesar da pesquisa não identificar uma relação entre a maioria das características do constituintes dispostas no modelo, os autores encontraram uma associação entre o fato do constituinte ser de país common law e suas opiniões prevalecerem nos debates da IFRS 11 – O que indica que a Teoria dos Grupos de Interesse é a que explica melhor o processo normativo do IASB.

Fonte: A autora a partir de Giner e Arce (2012), Dobler e Knospé (2013), Hansen (2011), Mcleay, Ordelheid e Young (2001) e Carmo, Ribeiro e Carvalho (2018)

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 UNIVERSO PESQUISADO

Esta pesquisa consiste em um levantamento de dados cujos instrumentos de coleta são as cartas comentários e os documentos de feedback presentes no site do IASB nas abas *Supporting Material* (Material de apoio) e *Consultation Feedback* (Feedback da consulta) referentes ao projeto de revisão da EC, conforme informações constantes no Quadro 4.

Quadro 4 - Documentos de Feedback do IASB

Documento	Finalidade
<i>AP meetings</i>	Documentos emitidos após cada reunião presidida pelo IASB.
Summary of tentative decisions	Reflete as decisões provisórias que o Conselho tomou em cada reunião presidida.
<i>Feedback Statement</i>	Resume as sugestões do IASB em cada fase do due process, o feedback recebido sobre as sugestões, bem como a resposta do IASB ao feedback recebido.
<i>Snapshot</i>	Documenta as visões gerais recebidas em cada fase do due process.
<i>Project Summary</i>	É o resumo final do projeto da versão final da EC.

Fonte: Elaborado pela autora

Os documentos acima revelam os detalhes do posicionamento daqueles que participaram da consulta pública na revisão da EC. Em cada fase, são solicitadas respostas dos constituintes a partir de quesitos formulados pelo IASB. Esta dissertação busca compreender como se deu a atuação dos constituintes na mudança conceitual do ativo, portanto, as questões escolhidas para análise revelam os debates em torno desse conceito. As perguntas formuladas pelo IASB, conforme o Quadro 5, constam em dois documentos postos para consulta: DP e ED.

Quadro 5 - Amostra das questões analisadas nesta pesquisa

Questões	Fase	Descrição das questões
Q. 2(a)	DP	O IASB propõe a seguinte definição: um ativo é um recurso econômico presente controlado pela entidade como resultado de eventos passados. Você concorda com essa definição? Por que sim ou por que não? Se você não concorda, que mudanças você sugere e por quê?
Q.2(c)	DP	Um recurso econômico é um direito, ou outra fonte de valor, capaz de produzir benefícios econômicos. Você concorda com essa definição? Por que sim ou por que não? Se você não concorda, que mudanças você sugere e por quê?

Q.3(a)	DP	A definição de ativo não deve reter a noção de uma entrada ou saída (de benefícios econômicos) 'esperada'. Um ativo deve ser capaz de produzir benefícios econômicos. Você concorda? Por que sim ou por que não? Se você não concorda, o que sugere e por quê?
Q. 3(c)	DP	Os critérios de reconhecimento não devem manter a referência existente à probabilidade. Você concorda? Por que sim ou por que não? Se você não concorda, o que sugere e por quê?
Q.3(a)	ED	Você concorda com as definições propostas dos elementos: O ativo e a definição relacionada do recurso econômico. Por que sim ou por que não? Se você não concorda com as definições propostas, que definições alternativas você sugere e por quê?

Fonte: Adaptadas de IASB (2013,2015)

No DP, o IASB buscava capturar as opiniões dos constituintes sobre três aspectos do conceito do ativo: a definição central (Q.2a), o conceito de recurso econômico (Q.2c) e o papel da incerteza (Q.3a e Q.3c). Dois anos após as discussões iniciais, na fase do ED, o IASB lançou uma única questão a ser respondida pelos constituintes em relação ao conceito do ativo: Q.3a. A Tabela 1 contém o detalhamento da população das cartas recebidas nos dois documentos propostos para consulta pública.

Tabela 1 - População das cartas comentários da pesquisa

Fase da consulta pública	População das cartas enumeradas de acordo com o site do IASB	Cartas excluídas por erro no arquivo	Cartas com numeração repetida	Total de cartas comentários efetivamente recebidas
<b>DP</b>	230	-	14	<b>244</b>
<b>ED</b>	233	(2)	2	<b>233</b>
<b>Total</b>	<b>461</b>	<b>(2)</b>	<b>18</b>	<b>477</b>

Fonte: Elaborado pela autora a partir do IASB (2013,2015)

Na fase do DP, o IASB catalogou 228 respostas dentro do prazo oficial, que se encerrou em janeiro de 2014. Duas cartas, entretanto, foram aceitas fora do prazo (*ICA International Accounting Standards Working Group e Eumedion*), totalizando 230 cartas comentários numeradas no site do IASB na primeira fase da consulta. O *Board* considerou algumas cartas que haviam sido enviadas por entidades distintas provenientes de um mesmo grupo econômico como uma única carta. Na presente pesquisa, essas cartas são consideradas como distintas e foram adicionadas ao quantitativo populacional, totalizando 244 cartas recebidas na primeira fase.

Na fase seguinte (ED), o IASB catalogou 233 cartas comentários recebidas. Duas cartas não abriram por erro no formato do arquivo, o que levou a serem excluídas da pesquisa: uma proveniente da Malásia (*Institut Akauntan Awam Bertauliah Malaysia*) e outra da Polônia (*Warsaw School of Economics*). Nesta fase, também houve duas cartas com

numerações repetidas que foram adicionadas para o cálculo da população de estudo resultando em 233 cartas na fase ED. O somatório final do quantitativo populacional resultou em 477 cartas recebidas nas duas fases da consulta pública.

Na população de estudo existiram cartas comentários que não responderam a nenhuma das 5 questões relacionadas ao objeto da pesquisa. Seus remetentes procuraram responder a outras questões discutidas dentro do projeto de revisão da EC. Portanto, as cartas com ausência de posicionamento foram excluídas da análise, uma vez que o sucesso do *lobbying* é obtido por meio do confronto entre a posição objetiva do constituinte e o posicionamento subsequente do IASB. A Tabela 2 detalha o quantitativo das cartas analisadas, após a retirada das cartas que não se posicionaram quanto ao conceito do ativo.

Tabela 2 - Quantitativo de cartas analisadas na pesquisa

Fase da consulta pública	População das cartas da pesquisa	Cartas que não responderam às questões da pesquisa	Total de cartas analisadas na pesquisa
<b>DP</b>	244	(64)	<b>180</b>
<b>ED</b>	233	(96)	<b>137</b>
<b>Total</b>	477	<b>(160)</b>	<b>317</b>

Fonte: Dados da pesquisa

### 3.2 DESENHO DA PESQUISA

O presente estudo utiliza predominantemente da abordagem qualitativa, embora utilize de forma complementar a quantitativa, para capturar o efeito que a participação dos grupos de interesse provocou na mudança do conceito do ativo, demonstrando os grupos e os respectivos argumentos que contribuíram para o sucesso do *lobbying* perante o IASB na revisão da EC.

Na abordagem qualitativa é realizada uma análise de conteúdo mediante leitura das cartas comentários, a partir da resposta dada em cada questão. As respostas das cartas foram segregadas por questão e conforme a temática em discussão dentro de cada quesito, de modo a identificar a posição tomada pelo respondente da carta e das suas respectivas preferências (ADHIKARI, BETANCOURT E ALSHAMERI, 2014).

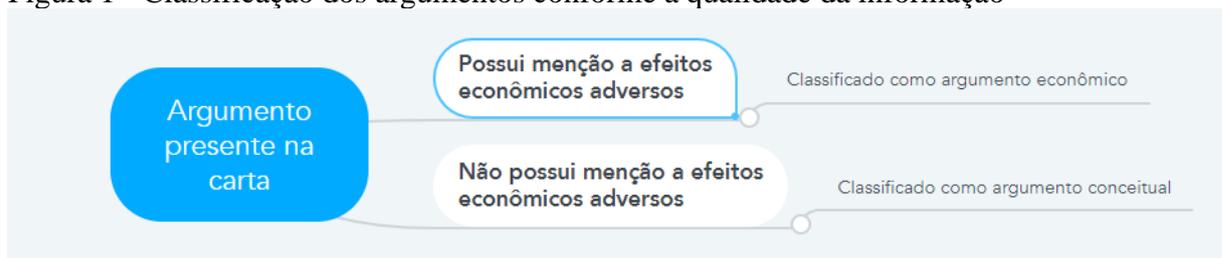
Assim, três aspectos distintos são observados a partir da leitura das cartas nas fases do DP e do ED quanto ao conceito do ativo: a posição do constituinte em cada questão proposta

pelo IASB, a qualidade da informação transferida pelo respondente, e o sucesso ou não do *lobbying* em cada fase da consulta pública. Quanto ao posicionamento, verifica-se se o constituinte respondeu à cada questão e em caso afirmativo, se há concordância ou discordância em relação ao proposto pelo IASB nas suas perguntas.

A qualidade da informação transferida é identificada por meio do tipo de argumento usado. Os responsáveis pelo estabelecimento de normas são influenciados tanto pela natureza quanto pela força dos argumentos presentes nas cartas (GINER; ARCE, 2012). Na presente pesquisa, a categorização do tipo de argumento se baseia nos estudos de Sutton (1984), Jupe (2000), e Giner e Arce (2012) - que identificam duas categorias de classificação: argumentos teóricos ou conceituais e argumentos econômicos. Os argumentos conceituais são aqueles em que os entrevistados se baseiam em conceitos ou princípios contábeis para sustentar sua posição (JUPE, 2000), por sua vez, os argumentos econômicos são aqueles em que o constituinte aponta efeitos econômicos adversos em virtude da adoção das mudanças propostas.

Na análise de conteúdo, ao promover a classificação do argumento de acordo com a qualidade da informação, identifica-se se o constituinte reportou algum efeito econômico adverso em sua resposta. Em caso positivo, o argumento é classificado como econômico, não existindo menção a efeito adverso, o argumento é classificado como conceitual. A Figura 1 ilustra o processo:

Figura 1 - Classificação dos argumentos conforme a qualidade da informação



Fonte: Elaborado a partir de Sutton (1984), Jupe (2000) e Giner e Arce (2012)

A análise do sucesso do *lobbying* é realizada conforme Klüver (2011), por meio do método de obtenção de preferências, que mede o sucesso do *lobbying* a partir da comparação entre os resultados das políticas com as preferências políticas dos participantes. Nessa dissertação, o método é realizado por meio do confronto entre a posição declarada pelo respondente e a consequente resposta dada pelo IASB na etapa posterior. Se o constituinte concordar com o IASB e este mantiver o mesmo posicionamento na etapa seguinte, há o sucesso. Caso o respondente concordar com a questão e o IASB alterar seu posicionamento na

etapa posterior, não há sucesso. Em caso de discordância, o sucesso ocorre quando o constituinte discorda e o IASB altera seu posicionamento na etapa seguinte, deixando-o em consonância com os argumentos do constituinte. Quando o constituinte discorda do IASB e este não altera o posicionamento, não há o sucesso.

Na abordagem quantitativa é utilizada a regressão *logística* para a análise complementar do sucesso, investigando a associação dos atributos e argumentos dos respondentes com a posição final do IASB na EC. A especificação do modelo e os critérios para a análise constam na seção seguinte.

### 3.3 PLANO DE ANÁLISE

Dobler e Knospe (2013) afirmam que o sucesso do *lobbying* é uma função dos atributos dos participantes e da força de seus comentários. Na presente pesquisa, a probabilidade de sucesso do *lobbying* é estimada a partir dos atributos inerentes a cada carta e de seu conteúdo por meio da regressão logística, uma técnica estatística que descreve o comportamento existente de uma variável dicotômica em relação a variáveis independentes, que podem ser métricas ou não métricas (FÁVERO *et al.* 2009, p. 440).

O uso do modelo de regressão *logit* possibilita avaliar a significância dos coeficientes estimados, permitindo a análise da razão de chances a partir das variações nos valores de cada variável independente (GUJARATI, 2006). As tabulações e análise dos dados são realizadas com o auxílio do Software Stata 14, a partir das variáveis descritas na Equação 1 e detalhadas no Quadro 6:

Equação 1 - Modelo Logit

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

$$\begin{aligned} \text{Sucesso}_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 \text{ Representação}_{ij} + \beta_2 \text{ Financiamento}_{ij} + \beta_3 \text{ Quali\_info}_{ij} \\ & + \beta_4 \text{ Common Law}_{ij} + \beta_k \text{ Resposta}_{ij} + \varepsilon_{ij} \end{aligned}$$

Quadro 6 - Descrição das variáveis analisadas no modelo logit

Variável	Descrição Resumida	Retirada de
<b>Variável dependente</b>		
Sucesso do <i>lobbying</i>	Variável dicotômica. Assume valor 1 se a opinião do respondente foi acolhida pelo IASB na versão final da proposta conceitual do ativo e 0	Klüver (2011)

	caso a opinião do respondente não tenha sido acolhida.	
<b>Variáveis independentes</b>		
$\beta 1$ Representação <sub>ij</sub>	Variável numérica. Evidencia o número de representantes da diretoria do país de origem do constituinte no IASB nos anos de 2013 (DP) e 2015 (ED) como uma medida de transferência não observável de informações para o normatizador.	Hansen (2011); Dobler e Knospe (2013)
$\beta 2$ Financiamento <sub>ij</sub>	Variável ordinal que representa as cartas enviadas por entidades que enviaram contribuições financeiras ao IASB nos anos de publicação do DP (2013) e ED (2015). Varia de 0 a 3. O respondente não listado no relatório anual nos anos do DP (2013) e ED (2015) assume o valor 0; caso o respondente tenha contribuído com até £100.000 recebe valor 1; se a contribuição variou de £100.000 até £200.000 assume valor 2; se o valor da contribuição ultrapassar £200.000 a classificação é 3.	Hansen (2011); Dobler e Knospe (2013)
$\beta 3$ Quali_Info <sub>ij</sub>	Variável dicotômica. Representa o tipo de argumento utilizado. Assume valor 1 se o respondente apresenta argumento de consequências econômicas e 0 caso contrário.	Stenka e Taylor (2010); Tavares (2016)
$\beta 4$ Common Law <sub>ij</sub>	Variável dicotômica. Representa as cartas enviadas de países com sistema jurídico predominantemente consuetudinário. Assume valor 1 se a carta for emitida de um país com sistema jurídico common-law e 0 caso não for.	Carmo <i>et. al</i> (2018)
$\beta k$ Respostaij	Variável dicotômica, sendo composta por onze <i>dummies</i> dentre as quais representam as respostas concordantes e discordantes de cada um dos seis grupos de interesses identificados na seção 3.3 (sendo eles: acadêmicos, <i>Big Eight</i> , preparadores, profissionais contábeis, reguladores/normatizadores e outros). 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 11 <i>dummies</i> , referente as 12 variáveis (n-1).	Giner e Arce (2012); Dobler e Knospe (2013)

Fonte: Elaborado a partir de Stenka e Taylor (2010) Hansen (2011), Klüver (2011), Giner e Arce (2012), Carmo *et. al* (2018) e Tavares (2016).

As variáveis referentes ao sucesso do *lobbying*, à resposta dada pelo constituinte quanto a concordância ou discordância, bem como à qualidade da informação transferida são obtidas a partir da análise de conteúdo das cartas comentários. As variáveis relacionadas ao financiamento e à representação são provenientes dos dados constantes no *Annual Report* (Relatório Anual) do IASB dos anos de publicação do DP (2013) e ED (2015) e estão detalhadas, respectivamente, no Anexo A e no Quadro 7 :

Quadro 7 - Membros do IASB nos anos de 2013 e 2015

Membros do IASB	País de origem
Hans Hoogervorst	Holanda
Ian Mackintosh	Austrália
Darrel Scott	África do Sul
Takatsugu (Tak) Ochi	Japão
ChungwooSuh	Coréia do Sul
Zhang Wei-Guo	China

Suzanne Lloyd	Nova Zelândia
Stephen Cooper	Inglaterra
Philippe Danjou	França
Martin Edelmann	Alemanha
Jan Engström (até junho de 2014)	Suécia
Patrick Finnegan	EUA
Gary Kabureck	EUA
Patricia McConnell (até junho de 2014)	EUA
Mary Tokar	EUA
Amaro Luiz de Oliveira Gomes	Brasil

Fonte: Adaptado do IASB (2013, 2015)

Hansen (2011) usa como medida da capacidade do lobista em transferir informações para o IASB o quantitativo de membros do conselho proveniente do país de origem do constituinte. Segundo o autor, é mais provável que “os membros do conselho compreendam melhor as demandas institucionais de seus países de origem” em virtude da redução de barreiras, como o idioma. Esse fator reduz o custo para essas partes em transmitir a informação, e contribui para aumentar a sua participação (HANSEN, 2011).

As contribuições financeiras ao IASB são levantadas como variável que impacta a capacidade financeira do *Board*. Essa medida é baseada no argumento de que as entidades que mais contribuem financeiramente possuem maior probabilidade de influenciar o IASB em suas decisões (HANSEN, 2011). Segundo o IASB “A IFRS Foundation é uma organização sem fins lucrativos cuja fonte primária de renda provém de contribuições voluntárias de países que criaram regimes de financiamento nacionais” (IASB,2013). Desde o ano de 2006, os curadores estabeleceram um regime proporcional de contribuição ao *Board*, baseado no Produto Interno Bruto (PIB) de cada país, a partir de uma taxa para as empresas ou financiamento com apoio governamental. As oito maiores firmas internacionais de auditoria nos anos de 2013 e 2015 (Deloitte & ToucheTohmatsu Limited, Ernst & Young, BDO [Brussels Worldwide Services bvba], Mazars, Crowe Horwath International, KPMG, Price water house Coopers e Grant Thornton) têm suas contribuições financeiras destacadas no Relatório Anual do IASB.

A divisão dos grupos de interesse é feita a partir dos estudos de Giner e Arce (2012) e Dobler e Knospe (2013): Acadêmicos, *Big Eight* (as oito maiores firmas de auditoria, em destaque no relatório anual do IASB dos anos de 2013 e 2015), Preparadores das demonstrações contábeis (incluindo associações representativas), Profissionais contábeis (contadores, associações de profissionais contábeis e firmas de auditoria), Reguladores/

Normatizadores (bolsas de valores, autoridades reguladoras e legais, bem como criadores de padrões nacionais) e Outros (incluindo analistas, investidores e comentários individuais). A divisão é detalhada na Tabela 3:

Tabela 3 - Cartas comentários da pesquisa segregadas em grupos de interesses

Grupos de interesse	DP		ED		DP + ED	
	Quant.	%	Quant	%	Total	%
Acadêmicos	19	11%	20	15%	<b>39</b>	<b>12%</b>
<i>Big Eight</i>	6	3%	7	5%	<b>13</b>	<b>4%</b>
Preparadores	72	40%	38	28%	<b>110</b>	<b>35%</b>
Profissionais Contábeis	35	20%	35	26%	<b>70</b>	<b>22%</b>
Reguladores/Normatizadores	31	17%	27	20%	<b>58</b>	<b>18%</b>
Outros	17	9%	10	6%	<b>27</b>	<b>9%</b>
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>	<b>317</b>	<b>100%</b>

Fonte: A autora, a partir de IASB (2013,2015)

Conforme os dados apresentados na Tabela 3, os preparadores e profissionais contábeis participaram mais ativamente das duas fases da consulta pública nas respostas relacionadas ao conceito do ativo, com percentual acima dos 50% de participação (60% no DP e 57% no ED). Reguladores e acadêmicos vieram em seguida, variando acima dos 10% e abaixo de 20%. A menor participação ocorreu por parte das *Big Eights* e dos outros respondentes, com percentuais inferiores a 10%.

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A apresentação, análise e discussão dos resultados da pesquisa foram segregadas conforme o tipo de abordagem (qualitativa e quantitativa) - detalhando os atributos dos constituintes, o seu respectivo posicionamento e os efeitos sobre as decisões do IASB nas discussões sobre o conceito do ativo.

### 4.1 ANÁLISE QUALITATIVA

#### 4.1.1 Análise descritiva dos dados

A análise descritiva é introduzida com a junção das fases do DP e ED evidenciando os atributos dos respondentes quanto à origem, sistema jurídico, qualidade da informação utilizada e posicionamento. Faz-se uma comparação entre as duas fases da consulta pública, identificando similaridades e diferenças.

Quanto à origem, as cartas comentários da pesquisa estão segregadas conforme os dados da Tabela 4 (que divide os respondentes de acordo com os continentes).

Tabela 4 - Distribuição dos respondentes por continente

Continente	DP		ED		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
África	3	2%	6	4%	9	3%
Ásia	23	13%	25	18%	48	15%
América do Sul	10	6%	5	4%	15	5%
América do Norte	20	11%	16	12%	36	11%
Europa	70	39%	55	40%	125	39%
Oceania	15	8%	11	8%	26	8%
Internacional	39	22%	19	14%	58	18%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>	<b>317</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborado pela autora a partir de IASB (2013, 2015)

De acordo com a Tabela 4, o continente europeu enviou o maior quantitativo de cartas, correspondendo a aproximadamente 40% do total em ambas as fase da consulta pública.

Silva, Niyama e Rodrigues (2016), ao estudarem a revisão da EC, também observaram na amostra das cartas comentários de sua pesquisa essa maior participação da Europa. Para os autores, esse maior interesse do continente europeu em participar da consulta pública ocorre em virtude do maior nível de convergência às normas IFRS nesse continente.

As cartas provenientes de organizações internacionais alcançaram o segundo lugar em termos de representatividade no total somando-se as duas fases da consulta pública. A categoria “Internacional” foi inserida para representar as organizações que possuem atuação mundial (globais ou multinacionais; por exemplo, IOSCO ou EFRAG) conforme o estudo de Hansen (2011). Nessa categoria entraram também as *Big Eight*. Para o autor, nesses casos, a organização de *lobby* representa interesses de vários países, e atribuir a estrutura jurídica e econômica de algum país a essas entidades não seria adequado. A participação dessas organizações atingiu cerca de 22% no DP, com uma queda para 14% na fase do ED – somando no agregado um percentual de 18% .

O continente asiático e norte-americano obtiveram uma participação que correspondeu a cerca de um quarto do total das cartas analisadas somando-se o DP e o ED. A Oceania obteve uma fração de 8% de presença nas duas fases de análise, tendo enviado 26 cartas. Os países da América do Sul e da África, por sua vez, possuíram pouca participação, contando com 5% e 3%, respectivamente, no agregado.

A Tabela 5 fornece informações sobre o sistema jurídico do país do constituinte, de modo a complementar as informações relativas a origem da carta.

Tabela 5 - Distribuição das cartas de acordo com o sistema jurídico

Sistema Jurídico	DP		ED		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
<b>Common Law</b>	76	42%	69	50%	145	46%
<b>Code Law</b>	70	39%	51	37%	121	38%
<b>Mixed Law</b>	34	19%	17	12%	51	16%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>	<b>317</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborado pela autora a partir de IASB (2013, 2015)

O sistema jurídico é uma característica que se relaciona com o modelo contábil do país do constituinte participante do processo. Botzem e Quack (2009) já haviam identificado a tendência do IASB para atender aos interesses dos reguladores anglo-americanos devido ao fato de ser um legítimo representante do modelo jurídico *Common Law*. As cartas da pesquisa possuem nas duas fases de consulta pública maioria de constituintes de países

*Common Law*, com participação de 42% no DP e de 50% no ED, com maior representação de cartas do Reino Unido, EUA e Austrália.

Os constituintes de países *Code Law* somam 39% no DP e 37% no ED, percentual que na primeira fase da consulta é mais próximo ao quantitativo *Common Law*, mas que diminui na segunda fase devido à queda do número de cartas enviadas. Países como França, Bélgica e Alemanha são representativos desse sistema jurídico. Por sua vez, as cartas classificadas em *Mixed Law* (representando cerca de 16% do total de envios) são de associações internacionais representativas, com atuação em vários países.

Quanto aos argumentos que foram utilizados no decorrer da consulta pública nas questões relacionadas ao conceito do ativo, as tabelas 6 e 7 fornecem informações mais detalhadas acerca da distribuição desses argumentos e da sua utilização pelos grupos de interesse.

Tabela 6 - Distribuição dos argumentos por fase da consulta pública

Tipos de argumentos	DP		ED		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Argumentos Econômicos	96	53%	54	39%	150	47%
Argumentos Conceituais	84	47%	83	61%	167	53%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>	<b>317</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborado pela autora a partir de IASB (2013, 2015)

A Tabela 6 resume a divisão dos argumentos. Na fase do DP, os constituintes utilizaram mais argumentos de consequências econômicas com 53% das respostas alegando possíveis efeitos nos fluxos de caixa frente às mudanças propostas pelo IASB no conceito do ativo e no papel da incerteza nas definições e nos critérios de reconhecimento. Na fase do ED ocorre um movimento contrário, com os argumentos teóricos predominando as discussões com 61% dos respondentes. Balanceando o total de cartas das duas fases, os argumentos conceituais predominaram nas discussões. Tutticci, Dunstan e Holmes (1994) e Stenka e Taylor (2010), ao estudarem as cartas remetidas ao *Accounting Standards Review Board* (ASRB) e ao *Accounting Standard Board* (ASB),<sup>4</sup> observaram que a maioria dos argumentos utilizados eram de conteúdos teóricos/técnicos. Os autores atribuem esse comportamento ao fato da regulação criar incentivos para que os indivíduos façam *lobby* sobre os procedimentos

<sup>4</sup> Tutticci (1994) analisou o ED 49 *Accounting for Identifiable Intangible Assets* (ASRB) e Stenka e Stenka e Taylor analisaram o ED 50 *Consolidated Accounts* (ASC1990, b), ED 42 *Accounting for Special Purpose Transactions* (ASC, 1988), ED 49 *Reflecting the Substance of Transactions in Assets and Liabilities* (ASC, 1990a) e FRED 4 *Reporting the Substance of Transactions* (ASB, 1993).

contábeis propostos, sendo as teorias contábeis justificativas úteis a prática de *lobby* conforme defendem Watts e Zimmerman (1979, p.273).

A Tabela 7 a seguir detalha a distribuição percentual dos argumentos dentro de cada grupo de interesse.

Tabela 7 - Distribuição dos argumentos segregados por grupos de interesse

Grupo	DP		ED		Total (DP +ED)	
	Tipos de argumento		Tipos de argumento		Tipos de argumento	
	Econômico	Conceitual	Econômico	Conceitual	Econômico	Conceitual
<b>Acadêmicos</b>	21%	79%	10%	90%	15%	85%
<b>Big Eight</b>	50%	50%	71%	29%	62%	38%
<b>Preparadores</b>	78%	22%	68%	32%	74%	26%
<b>Profissionais Contábeis</b>	40%	60%	26%	74%	33%	67%
<b>Reguladores</b>	42%	58%	30%	70%	36%	74%
<b>Outros</b>	35%	65%	40%	60%	41%	59%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de IASB (2013, 2015)

Os acadêmicos, reguladores, profissionais contábeis e os outros respondentes optaram por empregar argumentos teóricos em suas cartas tanto no DP quanto no ED. A maior preferência pelo uso da teoria contábil ficou com os acadêmicos, conforme esperado (com cerca de 85% das cartas usando conceitos e preceitos técnicos para defender a sua posição). Em regra, esses respondentes preferiram se opor ao conceito proposto pelo IASB e sugeriram novos conceitos. Alguns sugeriram não modificar o conceito de ativo, pois a mudança não seria substancial para uma alteração na EC. Por sua vez, os profissionais contábeis, reguladores e outros, em geral, usaram os argumentos teóricos/técnicos como uma justificativa positiva às mudanças que foram propostas pelo *Board*.

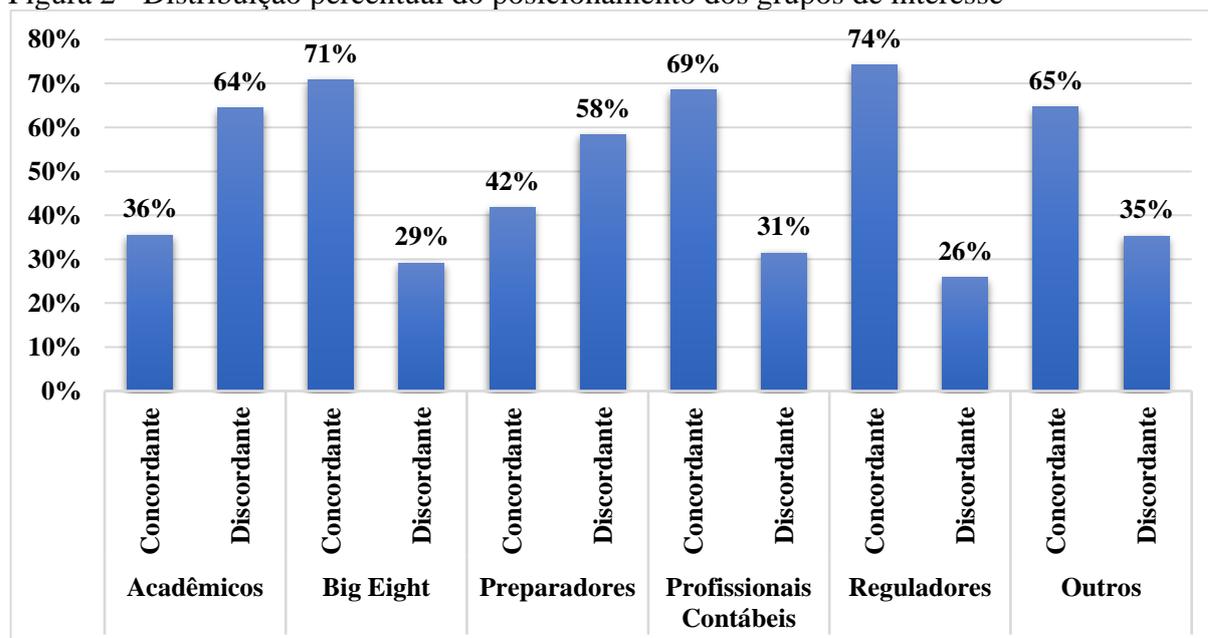
O grupo dos preparadores foi o que mais utilizou argumentos de consequências econômicas para defender seu posicionamento, com 78% no DP; caindo para 68% no ED, somando um agregado de 74%. Conforme sustentam Sutton (1984) e Lindahl (1987) os argumentos baseados em consequências econômicas, quando usados, são mais prováveis de serem oferecidos por respondentes corporativos do que não corporativos, uma vez que os primeiros estão mais diretamente expostos às implicações econômicas específicas das mudanças contábeis propostas do que os últimos.

As *Big Eights* também preferiram os argumentos econômicos ao teóricos. No DP o grupo mostrou-se mais dividido: com algumas empresas de auditoria usando argumentos econômicos enquanto outras preferiram usar os argumentos conceituais. No ED, os argumentos econômicos predominaram com um percentual de 71%. Algumas entidades

alegaram que as mudanças propostas pelo IASB prejudicariam as informações reportadas nas demonstrações contábeis.

A Figura 1, bem como as tabelas Tabela 8 e Tabela 9 complementam a análise, evidenciando a posição (se concordante ou discordante) de cada grupo nas cinco questões em que o IASB discutiu o conceito do ativo e suas implicações:

Figura 2 - Distribuição percentual do posicionamento dos grupos de interesse



Fonte: Elaborado pela autora a partir de IASB (2013,2015)

Conforme a Figura 1, os grupos que permaneceram em oposição ao IASB no decorrer da consulta pública foram os acadêmicos e os preparadores, com aproximadamente 64% e 58% de discordância. Os demais grupos, em geral, preferiram permanecer em uma posição concordante, com percentuais acima dos 60%. As tabelas Tabela 8 e Tabela 9 a seguir explicitam o nível de concordância e discordância em cada questão por fase da consulta, mostrando como os grupos de interesse se posicionaram frente ao contexto de cada questão proposta.

Tabela 8 - Posicionamento por questão DP

Questão	Posição	Acadêmico	<i>Big Eight</i>	Preparador	Prof.C.	Regulador	Outro
Q.2(a)	Concordância	47%	50%	56%	77%	77%	76%
	Discordância	53%	50%	44%	23%	23%	24%
Q.2(c)	Concordância	37%	83%	42%	66%	71%	65%
	Discordância	63%	17%	58%	34%	29%	35%
Q.3(a)	Concordância	32%	83%	43%	77%	81%	65%
	Discordância	68%	17%	57%	23%	19%	35%

<b>Q.3(c)</b>	<b>Concordância</b>	26%	67%	26%	54%	68%	53%
	<b>Discordância</b>	74%	33%	74%	46%	32%	47%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de IASB (2013)

Na fase do DP, o grupo com maior nível de discordância foi o de acadêmicos conforme explicitado anteriormente na Figura 1. Eles permaneceram em oposição frente às opiniões do IASB em todas as quatro questões analisadas, usando seus argumentos para buscar convencer o IASB de que as mudanças propostas não eram relevantes e/ou necessárias. A Q.2(a), que apresentou a nova definição para o ativo, foi a que suscitou o menor nível de discordância entre os acadêmicos, assim como entre os outros grupos que a responderam. Os preparadores, por exemplo, discordaram em todas as questões exceto na Q.2(a). Cerca de 56% dos preparadores concordaram em definir o ativo como um “recurso” ao invés do fluxo de benefícios por ele gerado.

Em contrapartida, a Q.3(c), que aborda sobre o papel da incerteza nos critérios de reconhecimento, suscitou o maior nível de discordância entre os entrevistados, chegando a mais de 70% dos acadêmicos e preparadores a discordarem da posição do IASB. A maioria dos reguladores e das *Big Eight* permaneceram concordantes, com 68% e 67%, respectivamente, afirmando que os critérios de reconhecimento não deveriam incluir as referências até então existentes à probabilidade. Os profissionais contábeis e outros, por sua vez, ficaram mais indecisos, com cerca de 54% e 53% de concordância.

Quanto às questões Q.2(c) e Q.3(a) (que tratam do conceito de recurso econômico e do papel da incerteza na definição de ativo) os entrevistados, em geral, concordaram com o IASB – Com exceção dos acadêmicos e preparadores.

Tabela 9 - Posicionamento dos grupos na Q.3(a) ED

<b>Posicionamento</b>	<b>Acadêmicos</b>	<b>Big Eight</b>	<b>Preparadores</b>	<b>Prof. Cont.</b>	<b>Reguladores</b>	<b>Outros</b>
	%	%	%	%	%	%
<b>Concordância</b>	60%	71%	50%	66%	74%	50%
<b>Discordância</b>	40%	29%	50%	34%	26%	50%

Elaborado pela autora, a partir de IASB (2015)

Na fase do ED as discussões sobre o conceito do ativo foram reduzidas a uma única questão: a Q.3(a). Nessa fase da consulta os constituintes, em geral, permaneceram concordantes com as disposições do IASB. Entretanto, os preparadores e as *Big Eight* mostraram-se divididos em suas posições, com percentuais na faixa dos 50%. Nessa fase, as posições tanto do *Board* quanto da maioria dos constituintes estava chegando a um certo

consenso, com o IASB caminhando para testar a nova definição, de modo a avaliar os benefícios e dificuldades geradas algo que foi muito solicitado na etapa anterior.

#### **4.1.2 Detalhamento dos argumentos por fase da consulta pública**

Esta seção é segregada de acordo com cada fase da consulta pública (DP e ED), apresentando o posicionamento dos constituintes relacionado a três aspectos das discussões propostas pelo IASB referentes a definição do ativo: a) o conceito do ativo, b) a definição de recurso econômico e c) o papel da incerteza. Em cada aspecto da definição detalham-se os principais argumentos apresentados pelos constituintes e a consequente posição do IASB na etapa subsequente para evidenciar o efeito causado pela participação dos grupos de interesse nos debates empreendidos.

##### **4.1.2.1 Discussion Paper**

Na fase do DP, o IASB apresentou quatro questões para obter as opiniões dos constituintes a respeito do conceito do ativo e suas implicações.

###### **4.1.2.1.1 O Conceito do Ativo**

O conceito do ativo é discutido pelo IASB na questão Q.2(a) em que o IASB apresenta a seguinte definição: “um ativo é um recurso econômico presente controlado pela entidade como resultado de eventos passados” (IASB, 2013) e em seguida questiona: “Você concorda com essa definição? Por que sim ou por que não? Se você não concorda, que mudanças você sugere e por quê?”

A definição proposta busca esclarecer que o ativo é o próprio recurso subjacente (ao invés do influxo de benefícios econômicos que o recurso pode gerar). O novo conceito adiciona o termo “presente” para tornar explícito o paralelo com a definição de passivo e mantém a referência ao evento passado de modo a enfatizar a contabilização da transação passada que colocou o recurso sob o controle da entidade (IASB, 2013).

A Q.2(a) foi a questão de maior nível de concordância com cerca de 64% dos constituintes a favor da mudança proposta. Aqueles que foram contrários, em geral, sugeriram uma nova definição (especialmente o grupo dos acadêmicos) ou apontaram que problemas surgiriam na prática em virtude das mudanças.

Com posicionamento favorável, o Grupo Latino-americano de Emissores de Normas de Información Financiera (GLENIF,2014), que congrega reguladores da Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Equador, México, Uruguai e Venezuela afirmou que o novo conceito de ativo é mais claro e preciso, afastando as inconsistências que existiam entre a EC e as normas (GLENIF, 2014, p.7). Em cartas idênticas, a Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (2014) e o Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2014) uniram-se ao GLENIF em um esforço coletivo para apoiar a proposta do IASB.

Do mesmo modo, o regulador europeu, a European Securities and Market Authority (ESMA, 2013) congratulou o IASB pela iniciativa, argumentando que o novo conceito reflete com maior precisão as considerações intelectuais presentes nas normas. “A redação mais simples tornou o conceito mais facilmente compreensível e aplicável, concentrando-se adequadamente no ativo como um recurso ao qual uma entidade tem acesso, e não na entrada desse recurso” ( 2013, p.7). No entanto, a ESMA pediu ao IASB esclarecimentos do que pode ou não ser reconhecido como um ativo no balanço, pois o conceito pareceu abrir margem para mais ativos a serem reconhecidos, como, por exemplo, a força de trabalho de uma empresa.

Observando que o novo conceito amplia o quantitativo de ativos a serem reconhecidos, uma coalizão formada por 4 empresas belgas (Elia System Operator, Fluxys Belgium, Eandis e Orens2014) posicionou-se favoravelmente frente às mudanças propostas: “concordamos com a definição proposta, pois entendemos que a proposta está ampliando adequadamente a definição de ativo” (2014, p.4).

Para o The Group of 100 Incorporated (2014), entidade que representa os diretores financeiros das maiores empresas de negócios da Austrália, o novo conceito parece abranger uma variedade de ativos intangíveis gerados internamente. A entidade afirma não ter

objeções, entretanto observa que a proposta “parece ser uma justificativa das decisões recentes tomadas pelo IASB e, como tal, talvez precise ser revisada se a composição do IASB e sua abordagem mudarem” (2014, p.2).

A Association Française des Entreprises Privées e o Mouvement des Entreprises de France (2014) discorda do IASB justamente por considerar que houve uma ampliação do escopo do que pode ser considerado um ativo, o que “poderia levar a um debate muito demorado sobre ativos em potencial” (2014, p.5). Essa entidade alega que o novo conceito é muito teórico e, por isso, pressionará os critérios de reconhecimento e a mensuração. A European Federation Banking (2014) utiliza o mesmo argumento, afirmando que a nova definição pode aumentar a pressão sobre o reconhecimento de ativos causando uma ampliação do seu escopo atual. Para a entidade, o objetivo do IASB ao promover alterações na definição atual permanece incerto.

A Standard & Poor’s Ratings Services (2014) expressou sua preocupação, alegando que a mudança pode levar itens não reconhecidos anteriormente como ativos a serem reconhecidos por algumas empresas e outras não – podendo impedir a comparabilidade entre pares, que é um elemento importante da análise pelos usuários dos relatórios financeiros.

As *Big Eights* dividiram suas opiniões sobre o novo conceito. A Deloitte (2014, p.) defendeu que uma definição mais rigorosa de ativo era desejável, entretanto discordou do modo como o IASB articulou a definição. A Mazars (2014), por sua vez, avaliou que nenhuma alteração era necessária na definição de ativo. Para a BDO (2014) e a Ernest & Young (2014) a nova definição é mais clara e consistente, resultando em uma maior gama de itens a serem qualificados como ativos. A KPMG (2014) apoiou a direção tomada pelo IASB, e observou que há desafios em potencial com a aplicação do novo conceito que devem ser examinados e trabalhados para que a EC forneça soluções operacionais. A empresa questiona se alguns itens (como marcas geradas internamente e força de trabalho) poderiam ser reconhecidos no balanço patrimonial em decorrência da mudança, pois não está claro quais os efeitos práticos que possam resultar.

O IASB ponderou esses comentários em uma reunião ocorrida em maio de 2014, esclarecendo que o seu objetivo ao revisar a definição de ativo era fornecer maior clareza, não ampliar a gama de ativos reconhecidos (IASB, 2014). De acordo com o IASB, alguns itens incluídos no parágrafo 3.5 (c) do DP, tais como força de trabalho e o ágio, provocaram dúvidas e preocupações por parte dos constituintes. Portanto, o *Board* decidiu mudar a redação do ponto 3.5 (c) no documento seguinte (ED), excluindo a referência ao ágio (uma

vez que a conclusão de que o ágio inclui pelo menos alguns itens que atendem à definição de ativo já aparece na Base para conclusões da IFRS 3) e reformulando a referência à força de trabalho para “direitos da entidade sob contratos de trabalho” (IASB, 2014), esclarecendo que os contratos de trabalho criam direitos que podem atender à definição de ativo, porém os critérios de reconhecimento irão ditar se o esse ativo será ou não reconhecido.

O grupo dos acadêmicos trouxe vários questionamentos sobre o novo conceito de ativo. A maioria discordou da proposta do IASB (cerca de 53%) por trazer mais problemas do que soluções, sugerindo formas diferentes de conceituar o ativo. O Professor Petri Vehmanen, PhD (2013, p.2) da Universidade de Tampere na Finlândia afirmou que o problema com o novo conceito de ativo é que ele é inconsistente com o objetivo dos relatórios financeiros. Além disso, o DP perde o sentido quando enfatiza que o ativo é o recurso e não o fluxo final. “O ativo não é o recurso nem a entrada futura final. O recurso e a entrada futura final são partes da verdadeira realidade ‘lá fora’, enquanto o ativo no balanço patrimonial é apenas uma representação do recurso fornecido” (VEHMANEN, 2013, p.2).

Outro professor, Glenn Rechtschaffen (2013, p.1) da Universidade de Auckland aponta que a definição proposta de ativos não distingue claramente o conceito de ativos e de despesas, o que gera certa confusão e problemas de interpretação. Professor Ho Yew Kee, National University of Singapore (2013, p. 2) questiona se a mudança é realmente necessária e substancial, pois defende que ela não causaria muito impacto.

Um grupo de acadêmicos brasileiros, representados pelos professores Nelson Carvalho, Sérgio de Iudícibus e Eric Martins (2014) discordaram da proposta do IASB, pois o agente ou o recurso econômico não deve ser confundido com os serviços (benefícios econômicos). “[...] Sustentamos que o ativo é a entrada futura final, representada nas demonstrações financeiras por meio do recurso [...]” (2014, p.4). Segundo os professores, o novo conceito está relacionado ao custo do ativo, e não ao seu valor real. Assim, eles sugeriram a seguinte definição: “Ativos são benefícios econômicos acumulados para uma entidade como resultado do uso individual ou combinado de recursos controlados por tal entidade”.

A Open University Business School (2014) também não concordou que o ativo deva ser definido como um “recurso econômico”. Para a entidade, defini-lo como recurso é muito semelhante a ideia antiga de ativos (como despesas capitalizadas ou potenciais de serviços que se destinam a gerar renda futura). “Para mim estas definições são todas iguais e

expressam uma ideia que é dada no ciclo de investimento e produção de um negócio”. Sugere que o ativo seja definido como “um bem econômico privado” (2014, p.10).

Para a Western University (2014) o DP cria definições a partir das normas e práticas atuais, ao invés de desenvolver conceitos e soluções conceituais a partir da teoria ou de um conjunto de suposições declaradas. Para a entidade, essa é a principal fraqueza da EC. Logo, discorda da proposta para o ativo: “Acreditamos que a EC será mais útil se apresentar conceitos de relatórios financeiros em vez de codificar a prática atual” (2014, p.3).

O IASB não considerou mudar o conceito proposto, conforme as sugestões da academia. Para o *Board*, a proposta em definir o ativo como um “recurso econômico” evita as inconsistências que existiam entre o “recurso” e o “fluxo de benefícios”, aprimorando o conceito e evitando má interpretação (IASB, 2014).

Na Q.2 (a), outro aspecto proposto para debates foi a manutenção ou não da referência ao “evento passado”. Essa referência já era alvo de questionamentos na literatura (Kam, 1990, p. 103; Hendriksen e Van Breda, 1999). Para Kam (1990, p.103) o termo “evento passado” é vago, podendo gerar interpretações diversas acerca do seu significado. Por sua vez, Hendriksen e Van Breda (1999, p.286) questionaram a referência ao passado na definição de ativo do FASB, alegando sua desnecessidade.

Nas respostas recebidas, poucas entidades comentaram sobre a manutenção da referência ao evento passado. Em geral, as respostas mostraram discordância da proposta do IASB, conforme expressou o Canadian Accounting Standards *Board* (2014), ao defender não ser necessário identificar o evento passado para determinar se existe um ativo. Para o regulador, a presença da frase “como resultado de eventos passados” é problemática, afinal cria um requisito para procurar e identificar o evento passado que deu origem ao ativo (2014, p.5).

A BDO (2014, p.8) observou que muitos questionam a referência ao evento passado, pois acreditam que se uma entidade possui um ativo no balanço, parece implícito que houve um evento que deu origem a esse ativo.

A Shell (2014) expressou sua preocupação com a referência ao passado. Segundo a empresa, a redação do parágrafo 2.16 (c) é confusa, pois propõe a manutenção da referência na definição, mas depois afirma que “não é necessário identificar esse evento para verificar se a entidade possui um ativo”. “Se nenhum evento passado precisa ser identificado, nos perguntamos por que ele precisa ser incluído na definição” (2014, p.3).

O Institute of Singapore Chartered Accountants (2014, p.3) acredita que para maior clareza e utilidade no desenvolvimento de novas normas, a EC deve abordar o conceito de "eventos passados" dentro do contexto da definição de ativo, pois sua presença ainda é confusa.

Em contraponto, a ESMA (2013, p.7), considerou importante a retenção da referência ao evento passado para impedir que uma entidade reconheça ativos que dependam amplamente de atos futuros.

Em resposta, o IASB optou pela manutenção da referência ao evento passado, argumentando que não identificou nenhum problema significativo decorrente dessa frase na definição existente. Para o *Board*, manter a referência ao passado ajuda a enfatizar a contabilização da transação que colocou o ativo sob o controle da entidade. Por fim, assegurou que no futuro irá discutir orientações sobre como definir quando um evento passado ocorreu para dirimir dúvidas e gerar clareza (IASB, 2014).

Outra referência, o termo "presente," também foi discutido na Q.2(a). Poucos constituintes comentaram diretamente sobre o termo e, em geral, alegaram a desnecessidade de sua existência.

O RSM International Limited (2014, p.3) utilizou o argumento da desnecessidade para sustentar a sua posição, argumentando que a inclusão da palavra "presente" traria confusão. Para a firma de contabilidade, o IASB não deveria incluí-la no conceito do ativo. No mesmo sentido, a PwC (2014, p.7) argumentou que o termo era redundante, podendo ser mal interpretado quando aplicado no nível das normas.

Segunda a UBS(2013), a definição de ativo da EC de 2010 já deixava claro que se referia aos recursos na data do balanço. "Como tal, o uso do termo 'presente' é supérfluo na melhor das hipóteses, e confuso na pior" (UBS, 2013, p.2).

A empresa Business Europe (2014, p.6) argumentou que não estava claro por que o termo "presente" seria necessário nas definições de ativo e passivo. A palavra "presente" significa que o item existe na data do balanço, não sendo uma referência necessária.

Em contraposição, o Intitute and Faculty of Actuaries (2014)considerou útil a inclusão da palavra "presente" nas definições de ativos e passivos, "pois a experiência pode ser tal que certos itens podem mudar sua classificação como ativo ou passivo de um período para outro" (IFA, 2014, p.4).

A Hydro Québec (2013, p.2) afirmou que a referência ao “presente” reflete com mais precisão a natureza de um ativo, uma vez que a falta de clareza na definição existente contribuiu para gerar dúvidas quanto ao reconhecimento de ativos regulatórios:

Os ajustes de correção consistem em direitos de receber valores de clientes (ativos regulatórios) por meio do processo de definição de taxas. Esses direitos surgem de eventos passados e garantem que a entidade seja capaz de aumentar a receita permitida pelo órgão regulador por um determinado período tarifário. A esse respeito, o Documento da Agenda 9 da equipe do IASB de 20 de novembro de 2013 afirmou que, embora o mecanismo utilizado para coletar os fluxos de caixa resultantes seja geralmente vinculado a vendas futuras, o direito existe independentemente desse mecanismo. Dessa forma, acreditamos que os ativos regulatórios se qualificam como ativos de acordo com as novas definição proposta no DP.

O Quadro 8 resume sucesso ou insucesso dos argumentos expostos pelos constituintes em relação ao conceito do ativo:

Quadro 8 - Sucesso X Insucesso: O conceito do ativo DP

<b>SUCESSO</b>
Para os respondentes que apresentaram uma posição concordante com o IASB na Q.2(a) defendendo a manutenção do conceito proposto pelo <i>Board</i> sem solicitar um novo conceito ou alterações; bem como os que afirmaram que o conceito deveria se concentrar no ativo como um recurso (não como o fluxo de benefícios econômicos). Os que concordaram com a adição do termo “presente” e com a manutenção da referência ao evento passado.
<b>NÃO SUCESSO</b>
Para os respondentes que apresentaram uma posição discordante do IASB defendendo que a definição de ativo deveria concentra-se no fluxo de benefícios ao invés do recurso, bem como aqueles que afirmaram não existir necessidade de alterar a definição, ou que propuseram uma definição diferente para o ativo. Para os constituintes que, concordando ou discordando, alegaram que o novo conceito amplia os itens que serão incluídos nos relatórios financeiros. Também aqueles que discordaram da adição do termo “presente” e da manutenção à referência ao evento passado não obtiveram sucesso.

Elaborado pela autora

#### 4.1.2.1.2 O Conceito de Recurso Econômico

Na questão Q.2(c) o IASB apresenta uma nova definição: o termo recurso econômico. Segundo o *Board*, era necessário mover a referência aos benefícios econômicos futuros (que existia no conceito de ativo da EC de 2010) para a definição-suporte de recurso econômico,

confirmando que a verdadeira natureza do ativo é ser o próprio recurso, não o fluxo que este pode gerar.

O IASB define o recurso econômico como “um direito, ou outra fonte de valor, capaz de produzir benefícios econômicos” (IASB, 2013). Essa nova definição é subdividida em três diferentes aspectos que são postos para a discussão: a referência ao ativo como um “direito ou outra fonte de valor”, a presença do termo “capaz de” e o papel do controle na definição.

### **I. A referência ao ativo como um direito ou outra fonte de valor**

Quanto ao primeiro aspecto, é proposto no DP que os recursos econômicos são “direitos ou outras fontes de valor”. Para sustentar essa proposta o IASB apresentou orientações adicionais nos parágrafos 3.5 a 3.15 do DP. Dentre as orientações o *Board* apresentou as diferentes formas que os recursos econômicos poderão assumir (direitos executórios estabelecidos por contrato, lei ou meio similar, direitos executórios decorrentes de um instrumento financeiro, direitos executórios sobre objetos físicos, direitos de propriedade intelectual, etc.); esclareceu que para um objeto físico o recurso econômico não é o objeto subjacente, mas um direito ou mesmo um conjunto de direitos; explicou que os benefícios econômicos derivados de um ativo são os fluxos de caixa potenciais que podem ser obtidos de diversas formas; dentre outras disposições.

Os constituintes que comentaram sobre a abordagem de “direitos”, dividiram suas opiniões. Os reguladores permaneceram ao lado do IASB nas discussões. Os acadêmicos e profissionais contábeis, em geral, apesar de concordarem, pontuaram algumas críticas, especialmente contra a frase “outra fonte de valor”. Os preparadores pouco comentaram sobre esse ponto.

O Australian Accounting Standards *Board* (2014) alegou que a proposição do IASB ao definir o recurso econômico como “um direito, ou outra fonte de valor,” confirma uma mudança nas noções tradicionais de contabilidade para objetos físicos, tais como itens do imobilizado. O regulador defende que essa mudança será útil, especialmente no que se refere às disposições de desreconhecimento de componentes de ativos.

O Financial Reporting Council (2014) congratulou o IASB pela direção tomada, concordando com a abordagem de definir um recurso econômico com um direito. Solicitou, para que a definição possa ser mais completa, que o IASB esclareça que o termo "direitos" não se limita apenas aos direitos contratuais, mas também inclui, por exemplo, direitos decorrentes dos estatutos (2014, p.22).

Outros dois reguladores, o Accounting Standards *Board* of Japan (2014) e o Asian-Oceanian Standard-Setters Group (2014) concordaram com a definição, mas expressaram algum receio frente a proposta do parágrafo 3.7 do DP. Para as entidades, a definição de recurso econômico deve ser considerada em combinação com o conceito de unidade de conta. O *Board* do Japão pontuou o seguinte (2014, p.6):

O parágrafo 3.7 do DP declara que as orientações esclareceriam que, para um objeto físico, como um item do imobilizado, o recurso econômico não é o objeto subjacente, mas um direito (ou um conjunto de direitos) a obter os benefícios econômicos gerados pelo objeto físico. No entanto, estamos preocupados em descrever essa noção na EC sem abordar suficientemente a questão da unidade de conta. Consideramos que a unidade de conta é extremamente importante para o desenvolvimento de normas. A menos que a noção de unidade de conta seja explicada na EC, seria difícil saber como proceder com o reconhecimento de ativos que incluem em si vários direitos.

A European Accounting Association (EAA, 2014) defendeu que uma mudança para "direitos" não tinha precedentes, pois desde 1907 Sprague já descrevera o ativo como “uma coisa ou um direito” e a ASB em 1999 o definiu como um “ direito ou outro acesso a benefícios econômicos futuros controlados por uma entidade como resultado de transações e eventos passados ”. Para a EAA (2014, p.4) usar a abordagem que focaliza o direito é uma melhoria trazida pela IASB:

[...] no passado havia uma tendência de analisar transações ou eventos, primeiro identificando recursos (como uma máquina) e, posteriormente, tentando identificar se o recurso é um ativo da entidade. As novas definições focam a atenção nos direitos que são mantidos pela entidade. Isso pode tornar mais fácil concluir, por exemplo, que a entidade tem direitos de usar uma máquina (por exemplo, sob um arrendamento) que se qualifica como um ativo, mesmo que a entidade não possua a máquina.”

Entretanto, ao comentar sobre a frase “outra fonte de valor”, a entidade criticou o termo. Nesse caso, recomendou ao IASB que removesse a frase da definição de recurso econômico, pois parecia ampliar muito a gama de ativos a serem reportados no balanço.

A Universidade de Western (2014, p. 3) também pontuou que o *Board* deveria retirar a referência a “outra fonte de valor” da definição, pois esta frase cria oportunidades para amplas interpretações na prática.

Segundo a KPMG (2014, p.4) “não está claro por que, se os direitos dos componentes são o 'princípio fundamental' dos ativos, a definição de um recurso econômico se refira especificamente a 'outra fonte de valor’”.

O Institute of Chartered Accountants of Scotland (2013) observou que a frase 'outra fonte de valor', parece abranger itens que tradicionalmente não são considerados ativos. “Embora isso possa ser apropriado (um exemplo pode ser um ativo intangível gerado internamente), ele atribui uma importância adicional aos critérios de reconhecimento” (2013, p.3).

A Deloitte (2014), por sua vez, sugeriu definir o que é o “direito”. A empresa argumentou que apoiaria uma definição natural de 'direitos', ou seja, um 'direito a ter ou fazer alguma coisa' (Oxford English Dictionary), porque isso permite que a definição abranja direitos decorrentes de contrato, estatuto ou outros acordos executórios semelhantes que fornecem direitos a recursos.

Mohammad Abbas (2013), em um comentário individual, criticou a definição, afirmando que a presença de outra fonte de valor é contraditória.

Colin Chau (2014), outro comentarista individual, também trouxe críticas, ao apontar que a referência a "direitos" pode ser prematura, sendo necessário debater o que são "direitos" e quais tipos podem ser incluídos.

A Association française des entreprises privées e o Mouvement des Entreprises de France (2014, p. 5) questionaram se a noção de "direitos executórios" usada no parágrafo 3.5 não é mais adequada para ativos intangíveis do que para ativos tangíveis, para os quais suscita muitas questões, principalmente quando combinada com a ideia de "desagregação" dos direitos de um ativo.

Para o Deutsche Bank (2014) a mudança na definição parece ser impulsionada pela engenharia reversa a partir de conclusões em projetos específicos, sem debates sobre o real significado do direito.

Em suas decisões, após ponderar o feedback recebido, o IASB pontuou o seguinte:

- a) A referência ao recurso econômico como um direito deve permanecer no ED;
- b) Algumas das preocupações expressas pelos entrevistados sobre a amplitude das novas definições podem ter surgido da imprecisão da frase "outra fonte de valor" (IASB, 2014). Portanto, na redação do ED a frase foi excluída. Para o IASB, seu objetivo ao promover a revisão do conceito de ativo é fornecer mais clareza, não ampliar ou restringir a gama de ativos a serem reconhecidos;

- c) Em relação aos constituintes que exigiram explicações adicionais sobre os exemplos constantes no parágrafo 3.5 (c), bem como os constituintes que criticaram a presença dos contratos executórios, o IASB resolveu reformular a redação desse parágrafo. Dessa forma, a referência aos contratos executórios foi suprimida e a redação foi atualizada para refletir a decisão de excluir a frase “outras fontes de valor”;
- d) Quanto aos constituintes que pediram que a noção de unidade de conta fosse explicada e melhor desenvolvida na EC, o IASB incluiu dentro do capítulo dos elementos dos relatórios financeiros, disposições sobre a definição de unidade de conta e os seus respectivos objetivos;

O Quadro 9 resume o sucesso ou insucesso dos argumentos expostos pelos constituintes em relação a definição de recurso econômico como “um direito ou outra fonte de valor”:

Quadro 9 - Sucesso X Insucesso: Definição de recurso econômico como um direito ou outra fonte de valor

<b>SUCESSO</b>
Para os respondentes que concordaram com a referência ao ativo como um direito. Para os constituintes que discordaram da referência à “outra fonte de valor” na definição de recurso econômico. Para os constituintes que, concordando ou discordando, pediram que a noção de unidade de conta fosse explicada e melhor desenvolvida na EC; bem como aqueles que pediram ao IASB a retirada da ideia de contratos executórios do parágrafo 3.5 do DP.
<b>NÃO SUCESSO</b>
Para aqueles que discordaram da referência ao direito. Para os constituintes que concordaram com a referência à “outra fonte de valor” na definição de recurso econômico.

Elaborado pela autora

## II. O termo “capaz de”:

Ao modificar o conceito do ativo, o IASB propôs excluir a referência aos fluxos de benefícios esperados. Em seu lugar, o termo “capaz de” foi incluído na definição de recurso econômico: “um recurso econômico é um direito ou outra fonte de valor capaz de produzir benefícios econômicos” (IASB, 2013).

Ao avaliar a proposta, os constituintes na Q.2(c) criticaram a presença do termo “capaz de”, alegando subjetividade, ambiguidade e ampliação do escopo do conceito de ativo. Muitos pediram ao IASB que não incluísse o termo, ou que o substituísse por outra palavra que gerasse maior clareza, bem como solicitaram esclarecimentos quanto ao seu significado.

O Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (2013, p.5) afirmou que não identificou um motivo razoável que justificasse a proposta do IASB de substituir os benefícios esperado na definição de ativo pelo termo “capaz de”, mais aberto. O regulador

considera que um limiar de probabilidade ainda é necessário na definição, devendo o IASB considerar manter a referência aos benefícios econômicos “esperados”.

Para o Accounting Standards Committee of Germany (2014) o termo “capaz de” é confuso. A entidade questiona se o IASB pretende estabelecer alguma limitação ou certo grau de limiar com a mudança, pois a redação do DP é confusa e não traz muitas explicações. O Hong Kong CPA (2014) também pontuou que a noção de capacidade é de fato um limiar de probabilidade e, portanto, recomendamos que o IASB garanta que a EC seja explícita sobre isso.

O European Financial Advisory Group (2014) expressou uma preocupação de que o termo “capaz de” seja vago, permitindo que a definição de ativo seja interpretada de uma forma ampla. Assim, recomendam que o IASB esclareça a noção de "capaz de" ou a substitua por um termo melhor, que seja menos ambíguo.

No mesmo sentido, o Basel Committee on Banking Supervision (2014) alertou que a substituição de "esperado" por "capaz" na definição em conjunto com a eliminação do limiar de probabilidade nos critérios de reconhecimento pode resultar no reconhecimento de ativos com pouca substância econômica, como certos intangíveis gerados internamente e outros ativos que possuam alto grau de incerteza de medição.

O Federation of European Accountants (2014) observou que a palavra “capaz” é muito menos restritiva, de modo que itens anteriormente não reconhecidos, agora se qualificariam como ativos, dando um peso adicional aos critérios de reconhecimento para garantir que as informações transmitidas sejam relevantes. “O IASB deve avaliar cuidadosamente as consequências dessa definição mais ampla de ativo, não apenas em termos de impacto no reconhecimento e mensuração, mas também em termos de divulgações nas demonstrações contábeis” (2014, p.7).

O Pitcher Partners (2014) observou que a proposta introduz um nível mais alto de subjetividade para identificar a existência de um ativo, influenciando diretamente a qualidade da evidência de auditoria que também se tornará mais subjetiva. A empresa argumenta que o investidores estão mais interessados em informações sobre fluxos de caixa reais com maior probabilidade de surgir no futuro, ao invés de informações sobre entradas potenciais que possam ou não surgir (capazes de produzir benefícios econômicos).

O American Bankers Association (2014) também pontuou que um limite como “capaz” requer uma grande quantidade de trabalho para satisfazer a documentação da auditoria: “O trabalho para julgar se e como registrar ou divulgar direitos capazes de produzir

benefícios econômicos levará a geração de informações desnecessárias, aumentando a carga de trabalho” (2014, p7).

Segundo a Business Europe (2014) a noção de capacidade pode gerar interpretações diferentes pelas partes interessadas, levando a tensões semelhantes às geradas por seu uso na definição de um negócio na “IFRS 3 Combinação de Negócios”. “Acreditamos que os preparadores gastarão tempo identificando e avaliando itens com uma possibilidade remota de realmente produzir benefícios econômicos, e não estamos convencidos de que isso se justifique com base nos critérios de custo-benefício” (2014, p.7).

A Insurance Europe (2014) afirmou que é necessária uma análise mais aprofundada da mudança. A empresa demonstrou interesse em avaliar as implicações da noção de capacidade, em especial para os ativos intangíveis gerados internamente.

Ao receber as propostas, o IASB foi firme ao esclarecer que o termo “capaz de” não se destinava a firmar um limiar de probabilidade na definição de ativo. Entretanto, em virtude das dúvidas e pedidos de esclarecimentos, o IAB resolveu mudar a redação da definição de recurso econômico, retirando o termo “capaz de”, substituindo-o por “potencial”: “um recurso econômico é um direito que tem potencial para produzir benefícios econômicos”.

Por fim, no parágrafo 4.13 do ED, afirmou que não é necessário que seja certo ou provável que o recurso produza benefícios econômicos, bastando apenas que o recurso exista e que produza pelo menos em uma circunstância benefícios econômicos (IASB, 2015).

O Quadro 10 resume o respectivo sucesso ou insucesso dos comentários propostos pelos constituintes quanto a presença de um limiar de probabilidade na definição de ativo:

Quadro 10 - Sucesso X Insucesso: A presença do termo "capaz de"

<b>SUCESSO</b>
Para os constituintes que concordaram com a retirada do limiar de probabilidade da definição de ativo, bem como para aqueles que discordaram do termo “é capaz de”, afirmando trazer ambiguidade, subjetividade.
<b>NÃO SUCESSO</b>
Para os constituintes que discordaram da retirada do limiar de probabilidade da definição de ativo ou mesmo que afirmaram que a mudança manteria um limiar de probabilidade. Os constituintes que concordaram com o uso do termo “é capaz de” não obtiveram sucesso.

Fonte: Elaborado pela autora

### III. A referência ao “controle”:

O terceiro aspecto presente na Q.2(c) refere-se ao termo “controle”. A proposta do IASB consiste em manter a referência ao controle no conceito de ativo e acrescentar uma definição para esse termo com base em duas normas: a IFRS 10 - Demonstrações Financeiras Consolidadas e a IFRS 15 - Receitas de Contratos com Clientes. Segundo o IASB, as

definições contidas nessas normas estão concentradas nos mesmos conceitos básicos, enfatizando que a entidade tem a capacidade de direcionar o uso do ativo para obter benefícios (ou retornos). Assim, o *Board* propõe a seguinte definição: “Uma entidade controla um recurso econômico se tiver a capacidade atual de direcionar o uso do recurso econômico, a fim de obter os benefícios econômicos que dele decorrem” (IASB, 2013).

O IASB documentou uma participação ativa dos constituintes no requisito controle dentro da Q.2 (c). As opiniões foram diversificadas – incluindo argumentos que fizeram o IASB repensar a definição dada ao controle no DP, bem como incluir um novo indicador de controle relacionado a “riscos e recompensas de propriedade” (IASB, 2014).

Segundo o regulador alemão, o *Accounting Standards Committee of Germany* (ASCG, 2014), o requisito do controle não deve aparecer na definição de ativo, pois é um aspecto que deve ser discutido dentro do reconhecimento para gerar maior consistência e compreensão.

Com argumentos semelhantes, a *German Insurance Association* (2014) acredita que a proposta do IASB está misturando o conceito do ativo com a questão do seu reconhecimento e propriedade. A empresa esclarece que são aspectos independentes, por isso sugeriu remover da definição a referência ao controle para acrescentá-la aos critérios de reconhecimento.

A *Association of Accounting Technicians* (AAT, 2014) defendeu a remoção da palavra controle, uma vez que “pode haver situações em que os benefícios econômicos de um recurso econômico estejam disponíveis para uma entidade, mesmo que não estejam sob seu controle” (AAT, 2014, p.2). A associação identifica a receita de royalties gerada a partir dos direitos autorais da música como um exemplo.

A empresa *Linde Group* (2013) também discordou da manutenção da referência ao controle, uma vez que o conceito do ativo deve se referir unicamente ao termo definido. Segundo a empresa, “a existência de um ativo é independente da pergunta a quem pertence / por quem deve ser contabilizado”(2013, p.3). A empresa defendeu que o IASB deve substituir o princípio do controle por uma orientação relacionada a riscos e recompensas de propriedade.

Do mesmo modo, o comentarista individual Colin Chau (2014) pontuou que a questão-chave deveria ser o foco nos “riscos e recompensas de propriedade” sugerindo, portanto, uma nova definição para o ativo:

Um ativo é algo de valor que é efetivamente possuído (propriedade legal, por contrato ou por outro meio) e controlado pela entidade que relata, que assume os riscos e recompensas da propriedade [...] A posse do controle pode resultar na

obtenção de benefícios, mas nem sempre significa que o titular arca com os riscos e recompensas da propriedade efetiva (2014, p.22)

Em contrapartida, a coalizão de empresas norte-americanas formada pela Edison Electric Institute, American Gas Association e National Association of Water Companies (2014) concordaram com a manutenção do controle na definição de ativo, observando que permite corretamente o reconhecimento dos ativos regulatórios.

Outra empresa americana, a *American International Group* (AIG, 2014) defendeu a permanência do controle no conceito de ativo, ressaltando sua importância. Quanto à definição do termo, pediu ao IASB que o modificasse para que o conceito presente na EC seja consistente com os projetos atuais do IASB. No mesmo sentido, a Repsol (2014, p.3) concordou com a proposta do IASB em manter a referência ao controle, entretanto pediu ao *Board* que o significado do termo deva ser melhor desenvolvido, levando em consideração a sua interação com as normas atuais.

O International Actuarial Association (IAA, 2014) preocupou-se com a aplicabilidade do “controle”, exigindo maiores orientações por parte do *Board* para “aprimorar o entendimento geral e permitir que as IFRSs abordem os critérios de controle de maneira consistente e apropriada” (IAA, 2014, p.4).

A Associação Nacional de Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (ANEFAC, 2014) também demonstrou preocupação com o significado do controle. A entidade questionou o *Board* acerca do significado que o termo possui em um país como o Brasil, “em que as regras do jogo mudam sempre” (2014,p.2).

A Federation of European Accountants (FEE, 2014) alegou a necessidade de abordar em maior profundidade o significado do controle, afirmando ser esse é “o cerne de algumas das questões difíceis que o IASB tentou resolver nos últimos anos” (2014, p.7).

Após ponderar o feedback recebido, o IASB (2014) decidiu manter a referência ao controle na definição de ativo, não abordando esse requisito nos critérios de reconhecimento (conforme levantado por alguns constituintes), pois a mudança traria mais complexidade para os critérios de reconhecimento.

Quanto à definição do termo “controle”, o IASB optou por modificá-la no ED, já que a definição do DP pareceu causar estranheza e dúvidas. A nova definição presente no parágrafo 4.18 é a seguinte: “Uma entidade controla um recurso econômico se tiver a

capacidade atual de direcionar o uso do recurso econômico e obter os benefícios econômicos que dele decorrem” (IASB, 2015).

Por fim, foi decidido também que novas orientações de suporte deveriam identificar a exposição aos riscos e recompensas significativos da propriedade como um indicador de controle. Entretanto, a terminologia deve ser consistente com a IFRS 10. Em vez de usar o termo 'riscos e benefícios de propriedade', a EC deve usar palavras que expliquem o significado desse termo, ou seja, 'exposição ou direitos a variações de benefícios ' (IASB, 2014).

O Quadro 11 resume o sucesso ou insucesso dos argumentos expostos pelos constituintes em relação ao papel do controle na definição de ativo:

**Quadro 11 - Sucesso X Insucesso: O papel do controle na definição de ativo**

<b>SUCESSO</b>
Para aqueles que concordaram em manter a referência ao controle na definição de recurso econômico, bem como para aqueles que, concordando ou discordando do conceito, pediram ao IASB que identificasse a exposição a riscos e recompensas como um indicador de controle. Aqueles respondentes que solicitaram maiores explicações sobre a relação entre o controle e a exposição a riscos e recompensas também obtiveram sucesso.
<b>NÃO SUCESSO</b>
Para os respondentes que discordaram da referência ao controle na definição de recurso econômico, bem como para aqueles que sugeriram mover essa referência para os critérios de reconhecimento. Aqueles que sugeriram ao IASB que substituísse a noção de controle por um requisito para a entidade ter exposição aos riscos e benefícios de propriedade.

Fonte: Elaborado pela autora

#### 4.1.2.1.3 O Papel da Incerteza

Para melhorar a compreensão da verdadeira natureza do ativo como um recurso econômico, o IASB empreendeu discussões acerca do papel da incerteza tanto na definição quanto nos critérios de reconhecimento. Segundo o IASB (2013), a referência até então existente na EC aos benefícios econômicos futuros “esperados” na definição, bem como à palavra “provável” nos critérios de reconhecimento geraram dúvidas e suscitaram ao longo do tempo os seguintes questionamentos:

a) os termos "esperado" na definição e "provável" nos critérios de reconhecimento pretendem lidar com a incerteza? Em caso afirmativo, qual é a relação entre os dois termos?

b) algum destes termos tem a intenção de transmitir a exigência de que a probabilidade de entrada de benefícios econômicos atenda a algum limite mínimo?

c) se o termo "esperado" não se destina a transmitir um limite mínimo, ele é usado no sentido matemático de um "valor esperado", que se refere a uma média ponderada pela probabilidade dos resultados possíveis (a média de uma distribuição estatística)?

d) o uso do termo "provável" nos critérios de reconhecimento visa se referir à incerteza sobre a ocorrência de entradas ou saídas futuras? Ou pretende se referir à incerteza sobre qual entidade receberá ou transferirá esses fluxos?

Ao considerar essas questões, o IASB apresentou duas formas de incerteza: a incerteza de existência (presente se não houver certeza da existência de um ativo) e a incerteza de resultado (incerteza quanto ao fluxo de benefícios que o ativo poderá gerar).

Quanto à incerteza de existência, os primeiros debates que aconteceram antes do lançamento do DP, relacionaram-se as vantagens e desvantagens do estabelecimento de um limiar de probabilidade na definição de ativo para lidar com itens de existência incerta (o IASB acreditava que os debates relativos à incerteza de existência deveriam fazer parte das discussões do próprio conceito de ativo, não dos critérios de reconhecimento).

Quando o DP foi posto para discussões, o IASB havia ponderado essas vantagens e desvantagens e, em suas visões preliminares, propôs que a definição de ativo não deve incluir um limiar de probabilidade para lidar com a incerteza de existência, já que essa incerteza ocorre mais raramente. O IASB salientou que lidará com alguns desses casos ao desenvolver ou revisar uma IFRS (IASB, 2013).

Com relação à incerteza de resultado, o IASB afirma que ela ocorre mais comumente do que a incerteza de existência. Para ilustrar os casos em que a incerteza de resultado está presente, o IASB forneceu alguns exemplos (IASB, 2013):

- Bilhete de loteria (o seu detentor possuiu um ativo [o próprio bilhete], mas não sabe se será o vencedor);

-Opção de compra não negociada em ações não listadas (o detentor possui um ativo, mas não sabe se exercerá a opção);

-Contas a receber (a entidade possui um ativo [as contas a receber], mas 'não sabe se receberá o dinheiro);

- know-how gerado por um projeto de pesquisa e desenvolvimento (P&D): O detentor possui um ativo (o know-how), mas não sabe se receberá dinheiro; etc.

A partir desses exemplos o IASB discutiu se deveria ou não estabelecer um limiar de probabilidade (na própria definição de ativo ou nos critérios de reconhecimento) para lidar com a incerteza de resultado. No DP, o *Board* optou por não incluir nenhum limiar que filtrasse itens com baixa probabilidade de gerar benefícios econômicos, pois essa inclusão levaria a uma falha no reconhecimento de alguns itens (por exemplo, opções) que são claramente ativos, mas que em um determinado momento não são reconhecidos em virtude de sua baixa probabilidade de gerar uma entrada de benefícios econômicos. Bastaria, portanto, que o ativo fosse “capaz” de produzi-los (conforme consta na definição-suporte de recurso econômico). A referência na definição e nos critérios de reconhecimento aos fluxos esperados seria removida para explicitar mais claramente que o ativo não é o fluxo de benefício econômico, mas o próprio recurso econômico. De um modo geral, a definição de ativo concentra-se nos insumos e / ou processos de criação de valor e não no produto que se espera que resulte do recurso (YOUNG, 2016).

Na visão preliminar do IASB, a incerteza sobre a entrada não deve, por si só, determinar se uma entidade reconhece o ativo, embora possa afetar sua mensuração. No entanto, a incerteza pode dificultar a mensuração de alguns direitos, e reconhecê-los pode resultar em informações que não são relevantes. Assim, o IASB propôs incluir critérios de reconhecimento relacionados à relevância para evitar inconsistências.

Com base no exposto a partir da incerteza de existência e incerteza de resultado, o *Board* propôs duas questões que lidariam com os aspectos de probabilidade tanto na definição quanto no reconhecimento: Q.3 (a) e Q.3 (c).

### **Q.3 (a)**

A questão Q.3(a) lançou para os constituintes a indagação acerca das decisões do IASB em não manter no conceito do ativo a referência à probabilidade: “A definição de ativo não deve reter a noção de uma entrada ou saída ‘esperada’. Um ativo deve ser capaz de produzir benefícios econômicos. Você concorda? Por que sim ou por que não? Se você não concorda, o que sugere e por quê?” (IASB, 2013).

Cerca de 60% dos que responderam ao quesito concordaram com a proposta do IASB. Os reguladores, profissionais contábeis, *Big Eight* e outros respondentes preferiram afastar da definição o termo “esperado”. Em contraste, os acadêmicos e preparadores preferiram manter na definição alguma referência à probabilidade.

A PWC (2014) em um posicionamento favorável à decisão do IASB, argumentou que o termo “esperado” não era necessário, pois a definição aborda se existe um ativo. Segundo a entidade, essa abordagem é complementada pelo esclarecimento de que o ativo é o recurso, não a entrada de benefícios econômicos.

A BDO (2014) também se mostrou concordante, entretanto observou que a proposta parece incluir mais ativos no balanço e pediu ao IASB que os conceitos de relevância e representação fiel fossem melhor trabalhados dentro dos critérios de reconhecimento para evitar problemas. No mesmo sentido, o Institute of the Accountancy Profession (2014) pontuou a importância de uma maior conexão com os critérios de reconhecimento, bem como uma maior orientação nas normas.

Para a Kingston Smith (2013) é preciso cautela ao se considerar as mudanças, pois “certos tipos de ativos, por exemplo, ações ou opções de ações, podem atender à definição de um ativo quando a expectativa de benefício econômico é incerta” (2013, p.3). Segundo o The Association of Chartered Certified Accountants (2014) e a European Federation of Accountants and Auditors for SMEs (2013) a proposta é válida, mas deve ser analisada com cautela, uma vez que a remoção da probabilidade do conceito de ativo significa que itens atualmente não reconhecidos (como força de trabalho, pesquisa e intangíveis gerados internamente ) podem ser enquadrados no balanço. Por considerações de relevância e prudência, as entidades afirmam que não é suficiente que essas incertezas sejam refletidas apenas na mensuração, sendo necessária a existência de critérios de reconhecimento para filtrar alguns desses ativos de existência incerta.

A Investment Management Association (IMA, 2014), por sua vez, pontuou que a remoção da palavra “esperado” seria uma melhoria, pois sua existência passava a ideia de um limiar de probabilidade, o que gerava interpretações diferentes por parte dos preparadores e usuários dos relatórios financeiros.

A Repsol (2014, p.4) afirmou que concordaria com a remoção do limiar de probabilidade da definição, caso a EC revisada indicasse claramente que um ativo não deve ser reconhecido nas circunstâncias em que a incerteza sobre a existência é tal que o reconhecimento possa resultar em informações que não sejam relevantes, comparáveis ou compreensíveis.

Da mesma forma, a European Banking Authority (2014) concorda com a mudança, mas com reservas. A entidade alegou que, se o IASB decidir remover o elemento de incerteza

na definição de ativo, será necessário atribuir um papel fundamental à incerteza na avaliação de reconhecimento, algo que não está claro no DP e que necessita ser melhor trabalhado. Para a entidade, a definição aumenta a quantidade de ativos a serem reconhecidos, o que suscita preocupações do ponto de vista prudencial sobre a relevância e a confiabilidade desses novos recursos reconhecidos, especialmente se esses ativos forem intangíveis (2014, p.2).

O argumento mais utilizado pelos discordantes deve-se ao receio que eles têm de que essa exclusão resulte em mais ativos sem substância econômica nas demonstrações contábeis. A empresa Landcorp Farming (2013, p.2) discorda da exclusão da noção de incerteza nas definições de ativos, uma vez que a noção de probabilidade presente na definição anterior incentivava os preparadores e auditores a exercer prudência e conservadorismo ao reconhecer as informações nos relatórios financeiros. Segundo a empresa, a mudança cria um paradoxo para o IASB (que exige certeza sobre o reconhecimento dos itens do balanço patrimonial para permitir comparabilidade). A Landcorp incentiva o IASB a manter a referência existente à probabilidade e confiar no julgamento profissional de seus membros na manutenção da integridade e da comparabilidade das informações reportadas.

A empresa Quoted Companies Alliance (2014, p.3) preocupa-se e afirma que a retirada da probabilidade da definição pode levar a mais subjetividade, imprudência e maior complexidade. A American Gas Association (AGA) expressou sua preocupação com o limiar de probabilidade e defendeu que “incluir um recurso nas demonstrações contábeis sem levar em consideração a probabilidade de fluxos de caixa futuros não seria preditivo” (AGA, 2015, p.3). A Canadian Bankers Association of Canada (2015, p.2) afirmou que remover o limiar de probabilidade da definição causava preocupações, pois uma quantidade maior de ativos seria reconhecida nas demonstrações, incluindo intangíveis, tais como: relacionamentos com clientes. Colin McDonald da empresa Black Rock (2015, p.6) acredita que essa mudança prejudicará a compreensibilidade das informações produzidas.

A totalidade das cooperativas mostrou-se contra, argumentando que “Não há mérito em deletar a probabilidade e a incerteza relacionada a existência de um ativo” (COOPERATIVES EUROPE, 2013; COOPFOND, 2014; CICOPA MERCOSUL, 2014; CONFEDERATION NACIONAL DE COOPERATIVAS DE TRABAJO, 2014; COLOMBIAN COOPERATIVES CONFEDERATION, 2014; CANADIAN WORKER COOPERATIVE FEDERATION, 2014; CECOP, 2014; ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE COOPERATIVE DI PRODUZIONE E LAVORO, 2014; CONFCOOPERATIVE, 2014; CO-OPERATIVE ALLIANCE, 2014; FEDERLAVORO E SERVIZI

CONFCOOPERATIVE, 2014; KOOPERATIONEN, 2014; THE CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DES SCOP, 2014).

A Macquarie University não concorda, pois considera a probabilidade relevante para a existência do ativo. A University of Singapore observou que o conceito de probabilidade permitiu que o reconhecimento e a mensuração de ativos tenham um contexto e esse tem sido um limiar interpretativo estabelecido desde a promulgação da EC. Segundo a University of Gothenburg (2014) na discussão sobre o papel da incerteza, parece haver uma mistura de dedução conceitual e salvaguardas pragmáticas. “Observamos que todos os ativos incluídos no balanço patrimonial, com exceção do caixa, exigem um evento futuro esperado para atender à definição”. Como esses eventos estão no futuro, eles sempre envolvem incerteza. A entidade afirma que no DP não está claro como essa incerteza deve ser refletida nos relatórios financeiros (2014, p.2).

Em 2014, considerando os pontos levantados nas cartas, o IASB decidiu:

Confirmar que a definição não deve reter a noção de uma entrada “esperada”. Segundo o *Board* (IASB, 2014) muitos entrevistados demonstraram preocupações significativas sobre o reconhecimento de ativos para os quais a probabilidade de entrada de benefícios é baixa, mas essas preocupações não devem fazer parte das definições;

Esclarecer o papel da incerteza e sua conjunção com os critérios de relevância e representação fiel (argumentos levantados em algumas cartas como BDO, Repsol e European Baking Federation) por meio da inclusão de um novo parágrafo no ED abordando “a incerteza de existência e separabilidade” (IASB, 2015).

Diante dos argumentos expostos pelos respondentes e do posicionamento do IASB é possível concluir quanto à remoção do limiar de probabilidade da definição de ativo que o sucesso/insucesso do *lobbying* ocorreu da seguinte forma segundo os dados do Quadro 12:

Quadro 12 - Sucesso X Insucesso: O limiar de probabilidade na definição de ativo

<b>SUCESSO</b>
Para os respondentes que concordaram com o IASB quanto à remoção da referência aos fluxos de benefícios econômicos esperados da definição de ativo; bem como para aqueles constituintes que concordaram que não deveria existir um limiar de probabilidade na definição de ativo para lidar com a incerteza. Os constituintes que, concordando ou discordando, sugeriram ao IASB que trabalhasse a conjugação da incerteza e relevância.
<b>NÃO SUCESSO</b>
Para os respondentes que discordaram do IASB quanto à remoção da referência aos fluxos de benefícios econômicos esperados da definição de ativo. Aqueles respondentes que, concordando ou discordando, sugeriram ao IASB que incluísse algum limiar de probabilidade quanto às decisões de existência de um ativo.

Fonte: Elaborado pela autora

### Q.3(c)

Na Q.3(c) o IASB questionou sobre a presença da incerteza nos critérios de reconhecimento: “Os critérios de reconhecimento não devem manter a referência existente à probabilidade. Você concorda? Por que sim ou por que não? Se você não concorda, o que sugere e por quê?” (IASB, 2013).

Essas mudanças propostas são percebidas como muito radicais por alguns de nossos entrevistados. Os entrevistados que discordam da definição de ativo proposta têm principalmente discordâncias em relação à premissa subjacente de que um ativo poderia existir sem produzir benefícios econômicos futuros (YOUNG, 2016).

As respostas ao quesito não foram convergentes. 57% dos constituintes discordaram, enquanto 43% concordaram. Os preparadores e acadêmicos foram os grupos que mais apresentaram respostas contrárias à linha argumentativa do IASB, com aproximadamente 75% de discordância, enquanto os reguladores, profissionais contábeis, *Big Eight* e os outros respondentes dividiram-se em suas preferências.

Representando os reguladores canadenses, o Canadian Accounting Standards Board, (2014) posicionou-se na mesma linha argumentativa do IASB defendendo que a incerteza não deve determinar, por si só, se um ativo é reconhecido. Em vez disso, as considerações de probabilidade devem afetar a mensuração (2014, p.6).

O Korea Accounting Standards Board (2014) também se posicionou favoravelmente. Entretanto, pediu ao IASB para reconsiderar a redação dos parágrafos 2.35 c (que sugere que uma entidade não deve considerar a probabilidade ao decidir se deve reconhecer um ativo) e 4.26 b (que afirma que a falta de probabilidade suficiente pode dificultar o reconhecimento de ativos, porque as informações relevantes não são fornecidas), pois existe contradição entre eles. O regulador expressou o seu receio de que a falta de clareza aparente no que se refere a incerteza nos critérios de reconhecimento confundisse os constituintes, sendo necessário que o IASB esclareça sua posição.

O Austrian Financial Reporting and Auditing Committee (2014) pontuou que o Conselho deve garantir que a retirada do termo “provável” dos critérios de reconhecimento não signifique automaticamente que qualquer item possa ser incorporado ao balanço, pois devem existir critérios qualitativos a serem atendidos. Segundo o comitê, “confiar exclusivamente no ‘teste de capacidade’ incorporado na definição de ativo pode resultar em relatórios financeiros que não atendem aos requisitos qualitativos (AFRAC, 2014, p.5). Em particular, observa o comitê, quanto à verificabilidade e a garantia de que as informações financeiras estejam livres de erros.

O Financial Reporting Council (2014, p. 21) questionou se a retirada das considerações de probabilidade dos critérios de reconhecimento levará a uma proliferação indevida de alguns ativos no balanço, especialmente no que se refere a ativos intangíveis. O regulador considera que essa proliferação indevida reduzirá a compreensibilidade dos relatórios financeiros, e aumentará significativamente o ônus para os preparadores. A imprecisão nas definições e nos critérios de reconhecimento também criará incerteza quanto à necessidade de reconhecimento de itens específicos.

Os profissionais contábeis expressaram preocupações e utilizaram de argumentos de consequências econômicas para defender seu posicionamento, alegando que as mudanças trariam inconsistências.

O The Institute of Chartered Accountants of India (2014), representante da profissão contábil na Índia, pontuou que a eliminação da 'probabilidade' dos critérios de reconhecimento pode levar ao reconhecimento de certos ativos no balanço, mesmo com uma probabilidade muito remota de sua existência, o que pode fazer com que os usuários dos relatórios financeiros sejam induzidos a erro.

O The Institute of Professional Accountants of Russia (IPAR, 2014) acrescentou que transferir as considerações de probabilidade e incerteza do reconhecimento para a mensuração contradiz a prática atual, e provavelmente levará a mal-entendidos e inconsistências.

Para a Baker Tilly (2014) a aplicação de limites consistentes de probabilidade dentro dos critérios de reconhecimento é um fator necessário que leva ao aumento da confiabilidade dos relatórios financeiros. A entidade afirma que a sugestão do IASB nos parágrafos 2.35 e 2.36 do DP (em que o *Board* propõe levar as considerações de probabilidade para a mensuração) é falha, podendo levar a inconsistências na prática atual (2014, p.3).

A Ernest & Young (2014) também apontou a necessidade de um limiar de probabilidade. Segundo a empresa, a nova definição de ativo proposta pelo IASB é ampla e, portanto, é necessário um limite de probabilidade para evitar a potencial expansão significativa no escopo de ativos que poderiam ser reconhecidos.

A Mazars (2014), por sua vez, buscou incentivar o IASB a avaliar o impacto de sua proposta para as normas e práticas atuais em relação à contabilização dos ativos. A entidade não se mostrou favorável a retirada da referência à probabilidade nos critérios de reconhecimento, em virtude de não conseguir avaliar qual impacto a longo prazo das mudanças propostas.

Em contraponto, a PWC (2014) e a KPMG (2014) acreditam que as mudanças são positivas. Segundo a PWC (2014) a proposta do IASB de remover a consideração da incerteza

esclareceu a distinção entre definição, reconhecimento e mensuração. A KPMG (2014) afirmou que a proposta de remoção do limiar de reconhecimento relacionado à incerteza na EC visa a uma maior consistência na contabilização dos ativos.

O grupo dos preparadores discordou da linha argumentativa em quase 75 % das respostas encaminhadas. Esse grupo, em geral, valeu-se em maior número dos argumentos de consequências econômicas para buscar influenciar o IASB em sua decisão.

O International Baking Federation (2014) argumentou que a proposta do IASB exige que seja dado um peso maior aos critérios relacionados a relevância para evitar que métodos de mensuração tenham que ser desenvolvidos para itens de baixa probabilidade.

A Swiss Holding (2014), observou que a aplicabilidade da proposta será desafiadora, já que a nova definição leva ao reconhecimento de alguns ativos (por exemplo, garantias de seguros) que antes não eram considerados por serem de baixa probabilidade.

Para a IBM (2014) o limite de probabilidade deve ser definido no reconhecimento de um ativo, conforme consta na IAS 37. A empresa alega que essas diretrizes de reconhecimento são críticas para manter uma visão justa dos relatórios financeiros, emitindo alertas precoces sobre os riscos negativos versus os potenciais positivos. “Acreditamos que manter os limites de probabilidade é importante para continuar a ajudar os usuários das demonstrações contábeis a avaliar a certeza das estimativas contábeis” (2014, p.2).

Uma coligação de empresas japonesas (Canon, Panasonic, Sony, Nidec, Hitachi, Mitsubishi, 2014) é contra as mudanças, pois elas “expandem o escopo dos ativos no balanço, incluindo aqueles itens que não podem ser reconhecidos na contabilidade tradicional” (2014, p.1).

A Shell (2014) declarou que a eliminação da probabilidade nos critérios de reconhecimento será prejudicial, pois não enxerga nenhum benefício para os usuários dos relatórios financeiros em incluir itens de baixa probabilidade de geração de benefícios econômicos.

As empresas Business Europe (2014) e BT Group (2014) declararam que, apesar de compreender o raciocínio do IASB ao propor a eliminação do papel da incerteza nos critérios de reconhecimento, não acreditam que as mudanças sejam positivas. Para as empresas, a presença de um limiar de reconhecimento baseado na probabilidade de existência e resultado contribui para filtrar itens de difícil realização, impedindo a presença de ativos de baixo valor nos balanços patrimoniais das empresas.

A Allianz (2014, p. 3) recomendou uma análise mais aprofundada sobre o impacto da alteração proposta para garantir que as implicações sejam bem compreendidas.

Os acadêmicos em sua maioria discordaram da proposta, entretanto poucas foram as respostas que aprofundaram o entendimento acerca da incerteza nos critérios de reconhecimento:

O professor Colin Chau (2014) criticou a presença da relevância nas decisões de reconhecimento, acreditando não haver mérito em excluir a ideia de probabilidade, já que não contribui para a melhoria do conceito do ativo.

O professor Richard C. Jones da Hofstra University (2014) afirmou que sua preferência é manter a referência à probabilidade. O acadêmico defendeu que, do ponto de vista prático, “as definições e orientações de reconhecimento existentes criam limiares para garantir valores relatados nos relatórios financeiros de alta qualidade que representam fielmente os valores esperados a serem realizados” (2014, p.2).

No ED, o IASB manteve sua decisão de não incluir um critério relacionado à incerteza. O *Board* afirmou que a manutenção do requisito de probabilidade como um critério de reconhecimento leva à não inclusão de alguns instrumentos financeiros como ativos no balanço (IASB, 2014).

Para a abordagem de reconhecimento, o IASB propôs trabalhar com as características qualitativas da informação contábil, estando a incerteza de fluxos de benefícios incluída como um indicador da relevância da informação. Assim, o *Board* remodelou o parágrafo 4.26b (conforme sugerido pelo Korea Accounting Standards Board), mantendo algumas considerações de incerteza dentro do reconhecimento atendendo às preocupações dos constituintes que foram contra deixar somente para a mensuração essas questões.

Quanto aos respondentes que argumentaram que a mudança levaria ao reconhecimento de mais ativos no balanço, o IASB esclareceu que sua intenção não é aumentar o escopo dos ativos a serem incluídos no balanço.

O Quadro 13 resume o sucesso do *lobbying* tendo como base a resposta do IASB a partir das propostas que foram levantadas nas cartas comentários:

**Quadro 13 - Sucesso X Insucesso: O limiar de probabilidade nos critérios de reconhecimento**

**SUCESSO**

Para os respondentes que concordaram com o IASB quanto à remoção da referência à probabilidade existente nos critérios de reconhecimento, bem como para aqueles que concordaram em não incluir um novo limiar de probabilidade para lidar com itens que geram incerteza quanto aos fluxos de benefícios econômicos. Para os respondentes que concordaram que o IASB incluísse dentro dos aspectos de relevância indicadores de que o reconhecimento pode não fornecer informações relevantes.

**NÃO SUCESSO**

Para os respondentes que discordaram do IASB argumentando que o *Board* deveria manter um limiar de probabilidade que impedisse o reconhecimento de itens com baixa probabilidade de gerar benefícios econômicos, bem como para aqueles que sugeriram outros tipos de limiares de probabilidade. Para aqueles que afirmaram que a mudança ampliaria a gama de ativos a serem reconhecidos no balanço.

Fonte: Elaborado pela autora

#### 4.1.2.2 Exposure Draft

Na fase do ED, o IASB abordou o conceito do ativo e a definição suporte de recurso econômico em uma única questão, a Q.3(a). Questionando o seguinte: “Você concorda com as definições propostas dos elementos: O ativo e a definição relacionada de recurso econômico? Por que sim ou por que não? Se você não concorda com as definições propostas, que definições alternativas você sugere e por quê?” (IASB, 2015).

##### 4.1.2.2.1 O Conceito do Ativo

Na fase do ED, o IASB optou por não realizar modificações no conceito do ativo apresentado na fase anterior. A redação permaneceu a seguinte: “um ativo é um recurso econômico presente controlado pela entidade como resultado de eventos passados” (IASB,2015).

As sugestões para que a redação proposta no DP fosse aprimorada ou mesmo que permanecesse igual ao da EC de 2010 não foram consideradas pelo IASB. O *Board* manteve a referência ao ativo como um recurso econômico, afastando do conceito qualquer menção a benefícios econômicos futuros. Manteve também a referência ao evento passado, bem como a inclusão do termo “presente”.

Opinando sobre o conceito, os constituintes, em geral, concordaram com a decisão do IASB, afirmando que a proposta trazia maior precisão e clareza. Os reguladores, *Big Eight's* e profissionais contábeis foram os grupos que buscaram permanecer na mesma linha argumentativa do IASB, apoiando as mudanças ou mesmo sugerindo análises mais aprofundadas:

O Singapore Accounting Standards Council (2015) afirmou que a definição proposta fornece maior clareza ao referir-se a um recurso econômico presente, pois o ativo é o recurso, não o fluxo resultante de benefícios econômicos.

Em um comentário semelhante, o Polish Accounting Standards Committee (2015) pontuou que a referência ao ativo como um recurso econômico é mais clara e precisa. Em

suas considerações, o regulador pediu ao IASB que considerasse definir também o termo benefícios econômicos, de modo a complementar o conceito de ativo.

Para a Association of Chartered Certified Accountants (2015) a nova definição por não incluir a referência aos fluxos de benefícios econômicos futuros é mais clara e compreensiva do que a definição da EC de 2010.

O International Federation of Accountants (2015) também congratulou o IASB pela definição, mas pediu ao *Board* análises adicionais para que os constituintes possam apurar quais são os benefícios potenciais das mudanças, bem como possíveis desvantagens e riscos.

No mesmo sentido, a KPMG (2015) observou que o IASB optou pela manutenção do conceito presente no DP sem abordar alguns desafios potenciais de aplicação. A empresa sugeriu que o IASB trabalhasse para realizar testes que possam determinar se a proposta é realmente adequada.

A Ernest & Young (2015) argumentou que o *Board* precisa estar atento ao possível impacto que a mudança na definição de ativo poderá causar a alguns projetos, como ativos e passivos regulados por taxas.

Quanto às opiniões dos acadêmicos e do grupo dos outros respondentes, críticas e comentários negativos surgiram, afirmando que a mudança não era positiva por não trazer benefícios:

A Open University Business School (2015) se opôs ao conceito, pois acredita que o ativo não deva ser definido como um recurso. Na carta, a entidade defende que nem todos os ativos têm a mesma função (alguns são recursos econômicos, outros bens econômicos privados usados para diversos fins), não podendo ser definidos de uma mesma forma. Sugere que o IASB defina o ativo como “dinheiro ou bens econômicos privados [...] quantificáveis em termos monetários, e que são mantidos pela entidade que relata” (2015, p. 10).

Um grupo de acadêmicos brasileiros (2015) também pontuou que o ativo não deve ser definido como um recurso. Os professores sustentam que o ativo é o benefício econômico, representado no balanço por meio do recurso (que é usado como proxy para o reconhecimento, classificação, agregação e divulgação do ativo): “Usar a noção de recurso econômico pode levar ao mal-entendido de que, para que um ativo exista, apenas o recurso é necessário, o que não é verdade” (2015, p.10). Assim, afirmam que a essência do ativo é o benefício econômico, não o recurso.

Roland Verhille (2015), em um comentário individual, também pontuou que a definição de ativo não é correta, pois não identifica claramente os diversos objetos a serem contabilizados.

A UK Shareholders' Association afirmou que a definição é complicada e os termos não são usados de forma consistente.

A International Swaps and Derivatives Association (2015) se opôs afirmando que uma nova definição de ativo não deveria ter sido proposta sem, primeiro, uma análise de como isso pode afetar o uso atual. Eles não estão convencidos de que é necessária uma nova definição.

O Deutsche Bank (2015) também alegou que uma nova definição não era necessária. A entidade alegou que qualquer mudança a ser empreendida no conceito deveria ser precedida de uma avaliação de seu impacto nas normas existentes.

Dentro do conceito do ativo, a referência ao evento passado também foi alvo de alguns comentários. Os respondentes que se propuseram a comentar sobre o termo alegaram a desnecessidade de sua presença. Em particular, os profissionais contábeis e reguladores mostraram-se mais interessados em participar, comentando acerca do tema.

A empresa de contabilidade Stevenson McGregor (2015) argumentou que a referência a eventos passados no conceito de ativo é redundante, em virtude da inclusão da frase “recurso econômico presente”.

O Canadian Accounting Standards Board (2015) levantou o mesmo argumento ao pontuar que não é necessário referir-se a um evento passado para identificar se um ativo existe. O regulador recomenda que o IASB retire a referência da definição e a inclua em uma orientação de suporte.

O Heads of Treasury Accounting and Reporting Advisory Committee (2015) concorda com o Canadian Accounting Standards Board ao recomendar sua inclusão em uma orientação de suporte. Para a entidade, não está claro qual benefício a referência ao evento passado traz ao conceito do ativo.

O The South African Institute of Chartered Accountants (2015) pede, para fins de consistência, que o IASB inclua orientações sobre o significado de evento passado na perspectiva de um ativo, tendo em vista que já existe na definição de passivo orientações nesse sentido. “Para fins de esclarecimento, a EC poderia declarar que o evento passado é o evento que estabelece ou cria controle sobre o ativo” (2015, p.5).

Para o Norwegian Accounting Standards Board (2015) referir-se ao passado é algo supérfluo, que não deveria existir no conceito de ativo. O regulador recomenda, portanto, refinar o conceito retirando essa referência para torná-lo mais claro e preciso.

Outra referência também discutida dentro do conceito refere-se ao termo “presente”. Os comentários foram poucos e convergentes, com os constituintes alegando a desnecessidade de sua inclusão.

O The Institute of Certified Public Accountants of Kenya (2015) alegou que o termo não deve ser incluído na definição de ativo, devendo estar implícito. Para a entidade, o termo é desnecessário e apenas introduz confusão, particularmente quando traduzido para outros idiomas.

A PWC apesar de concordar com a definição de ativo também observa que a palavra “presente” não é necessária, não devendo ser incluída.

Por fim, o The Association for Financial Markets in Europe (2015) gostaria que o IASB esclarecesse o significado do termo, pois a palavra “presente” parece excluir muitas opções de compra de ativos.

“Gostaríamos de esclarecer se a palavra "presente" é necessária. Por exemplo, suponha que uma entidade adquira uma opção de compra e que a opção de compra só possa ser exercida após um ano. Nesse caso, assumiríamos que a opção de compra deve se qualificar como um ativo, mesmo que não seja exercível imediatamente?” (2015, p.5)

Na redação final da EC o IASB manteve a definição de ativo conforme a redação do DP e ED, não realizando mudanças de modo a confirmar que o ativo é o recurso, e não o fluxo de benefícios econômicos: “um ativo é um recurso econômico presente controlado pela entidade como resultado de eventos passados” (IASB,2018). O *Board* não considerou os comentários que pediram a retirada da referência ao evento passado e ao termo “presente” da definição, afirmando não encontrar problemas práticos com essas referências. Quanto aos constituintes que solicitaram maiores esclarecimentos e testes para confirmar que a nova definição é de fato bem compreendida, o IASB acatou o pedido e realizou uma discussão de exemplos ilustrativos com os participantes da World Standard-setters Meeting, em setembro de 2016.

O Quadro14 resume o sucesso ou insucesso dos comentários propostos pelos constituintes no ED:

**Quadro 14 – Sucesso X Insucesso "o conceito do ativo" ED**

<b>SUCESSO</b>
Quem permaneceu em uma posição concordante com o IASB, afirmando que o ativo é o recurso, não o fluxo de benefícios econômicos. Quem concordou em incluir o termo “presente”, bem como manter a referência ao evento passado no conceito de ativo. Quem solicitou ao IASB testes para verificar se o conceito é de fato bem compreendido também obteve sucesso.
<b>NÃO SUCESSO</b>
Quem discordou do IASB, argumentando que o ativo não é um recurso econômico, mas o influxo final de benefícios. Quem discordou da inclusão do termo “presente”, bem como da manutenção da referência ao evento passado no conceito de ativo. Quem sugeriu ao IASB que não modificasse o conceito e mantivesse o conceito anterior.

Fonte: Elaborado pela autora

#### 4.1.2.2.2 O Conceito de Recurso Econômico

Na fase do ED, o IASB reformulou a definição-suporte de recurso econômico, propondo uma redação que removesse inconsistências e dúvidas que surgiram nos debates da fase anterior. A nova redação foi apresentada no parágrafo 4.16 do ED: “Um recurso econômico é um direito que tem potencial para produzir benefícios econômicos” (IASB, 2015).

Ao reformular a definição, o IASB retirou o termo “capaz de”, objeto de críticas dos constituintes por passar uma ideia ambígua e subjetiva. Alguns constituintes interpretaram o termo como significando que existia um limiar de probabilidade para identificar a existência de um ativo, enquanto outros reclamaram da ideia vaga passada pela palavra “capaz”.

No lugar da noção de capacidade, o IASB propôs o termo “potencial” - esclarecendo que não é necessário que seja certo ou mesmo provável que o recurso produza benefícios econômicos, mas que ele exista e que haja pelo menos uma circunstância na qual produza benefícios econômicos (IASB, 2015). A decisão do IASB confirmou sua opção de não incluir no conceito do ativo um limiar de probabilidade, afastando a noção de fluxos de benefícios esperados presentes na definição da EC de 2010.

No ED, os constituintes comentaram sobre a mudança proposta. Os reguladores, profissionais contábeis e *Big Eights* mostraram-se favoráveis à retirada do limiar de probabilidade, congratulando o IASB pela decisão e apoiando o uso do termo “potencial” no lugar da palavra “capaz de”.

O Danish Accounting Standards Committee (2014) apoiou a retirada das considerações de probabilidade do conceito do ativo, porque a definição refere-se tão somente a existência do ativo.

A Grant Thornton International (2015) congratulou o IASB pela decisão de retirar a referência aos fluxos esperados do conceito, apoiando os argumentos expostos no *Basis for Conclusions* (2015) que esclarecem os motivos que levaram o IASB a realizar as mudanças. A firma de auditoria apoiou essas considerações do *Board*, observando que a retirada da probabilidade da definição ajudará a reduzir certas anomalias e inconsistências.

Segundo o The Heads of Treasuries Accounting and Reporting Advisory Committee (2015), a retirada da probabilidade torna o conceito do ativo mais claro e compreensível.

A ESMA (2015) concordou com a proposta por uma questão de simplicidade e clareza. No entanto argumentou que, embora não seja intenção do IASB aumentar ou diminuir o quantitativo de ativos reportados no balanço, é importante a análise de possíveis consequências das alterações propostas sobre o reconhecimento.

A SIX Exchange Regulation (2015) também pontuou que a retirada das considerações de probabilidade afetará o reconhecimento, levando a identificação de ativos com baixa probabilidade de gerar benefícios econômicos futuros no balanço. A entidade opinou que nas situações em que a probabilidade de geração de benefícios futuros é baixa, a incerteza inerente precisa ser refletida no processo de reconhecimento, concentrando-se na relevância e utilidade das informações a serem produzidas. Assim, para destacar a interdependência entre a definição e os critérios de reconhecimento, sugeriu ao IASB que incluísse uma referência cruzada aos critérios de reconhecimento na sessão que fala acerca do potencial.

Segundo a EIOPA (2015), a retirada do limiar de probabilidade é benéfica, uma vez que se mostrava problemática em situações nas quais as probabilidades eram muito baixas ou variavam ao longo do tempo, como no caso de certos instrumentos financeiros ou contratos de seguro, incluindo opções e garantias relacionadas.

Os preparadores, por sua vez, tiveram receio perante a proposta e, em geral, argumentaram contra a retirada do limiar de probabilidade do conceito do ativo e a respectiva inclusão da palavra “potencial” na definição de recurso econômico. Acadêmicos e os outros constituintes não comentaram explicitamente sobre esse tema.

A empresa Repsol (2015) afirmou que a retirada da noção de fluxos esperados por 'tem o potencial' na definição de 'recurso econômico' pode ser mal compreendida. A entidade sugere que o parágrafo 4.13 do ED deve ser adequadamente desenvolvida para evitar mal-entendidos ou consequências não intencionais.

Segundo a British American Tobacco (2015), a proposta do IASB é desnecessária. A empresa argumentou que sem um limiar de probabilidade, haveria incerteza considerável para os preparadores e usuários quanto ao que será ou não reconhecido no balanço agora e nos desenvolvimentos futuros das IFRS” (2015, p.4).

As empresas British Petroleum (2015), Shell (2015) e Siemens (2015) questionaram a afirmação do IASB de que a retirada da probabilidade e a inclusão do termo “potencial” não tornará a definição mais ampla do que a da EC de 2010. Segundo as empresas, o termo traz complexidade ao permitir que itens com baixa expectativa de geração de fluxos de benefícios

sejam incorporados ao balanço. A Shell (2015, p.3) afirmou não compreender como a retirada do limiar de probabilidade atenderá melhor ao objetivo dos relatórios financeiros, pois nem sempre será fácil saber se um item tem o “potencial” para gerar benefícios econômicos, sendo necessário a realização de julgamento.

Para a IBM (2015), a manutenção de um limiar de probabilidade é importante para continuar a ajudar os usuários das demonstrações contábeis a avaliar a certeza das estimativas contábeis. Além disso, um limite de probabilidade também ajuda as entidades a determinar se uma estimativa precisa ser reconhecida ou divulgada.

O grupo Volkswagen (2015) afirmou que a redação usada para as definições transmite a impressão de que os ativos devem ser incluídos no balanço patrimonial, mesmo que claramente não seja prevista uma entrada de benefícios econômicos.

A Fédération Bancaire Française (2015), por sua vez, recomendou uma análise mais aprofundada para determinar quais serão as consequências da remoção da avaliação da incerteza em relação ao reconhecimento de ativos. A entidade questiona qual será o impacto na contabilização das combinações de negócios e se as definições propostas podem levar ao reconhecimento de recursos econômicos que atualmente são considerados parte do ágio gerado internamente.

Ao considerar os argumentos promovidos no ED, o IASB observou que os constituintes demonstraram maior preocupação com a retirada do limiar de probabilidade do conceito do ativo e com a inclusão da referência ao “potencial de produzir” benefícios econômicos. Entretanto, decidiu manter a sua proposta de afastar do conceito quaisquer referências a benefícios futuros, com o objetivo de tornar a definição de ativo mais clara e concisa. Segundo o *Board* (IASB, 2017), uma baixa probabilidade de entradas futuras seria um dos fatores levados em consideração nas decisões sobre reconhecimento, não na definição. Assim, optou por incluir na redação final referências explícitas aos critérios de reconhecimento dentro do subtópico “potencial de geração de benefícios econômicos”, de modo a correlacionar o conceito do ativo com as disposições sobre incerteza de existência e de resultado presentes no capítulo do reconhecimento.

Outra modificação realizada pelo IASB entre as fases do DP e ED ocorreu com a retirada da frase “outra fonte de valor”. Os constituintes interpretaram a sua presença como sinal de que a definição de ativo seria ampliada para incluir ativos sem substância econômica no balanço, assim o IASB a removeu, deixando a definição de recurso econômico referir-se

unicamente a um “direito”. Poucos constituintes comentaram sobre as mudança e sobre a referência ao direito.

A Swiss Federation of Industrial and Services Groups in Switzerland (2015) congratulou o IASB pela retirada do termo “outra fonte de valor” e consequente atualização do parágrafo 3.5(c) do DP (transformado no parágrafo 4.8 no ED). Entretanto, pediu que o IASB possa esclarecer se pretende que alguns ou todos os itens a seguir sejam identificados como direitos: direitos de obter descontos comparativamente mais altos de fornecedores devido ao poder de negociação da entidade; direitos de continuar vendendo aos clientes em termos comparativamente melhores devido a relacionamentos de longo prazo; - direitos relacionados a transações de licenciamento e royalties negociados em termos mais favoráveis do que os concorrentes poderiam negociar.

A Association Française des Entreprises Privées e o Mouvement des Entreprises de France (2015) observou que a retirada do termo “outra fonte de valor” e a respectiva referência a “outros direitos” dentro do parágrafo 4.8 do ED parece complexo e arriscado, uma vez que o significado da palavra “direitos” está sendo expandido a partir de seu significado comumente aceito. Além disso, a combinação da definição com os critérios de reconhecimento aumentará o número de elementos que podem ser definidos como ativos, pressionando os critérios de reconhecimento.

O Institute of Chartered Accountants in England and Wales (2015), por sua vez, comentou sobre as disposições do parágrafo 4.9 de que “Bens ou serviços ... que são recebidos e imediatamente consumidos são direitos momentâneos de obter benefícios econômicos ...”(IASB, 2015). A entidade afirmou que, em algumas circunstâncias, as empresas podem receber e consumir benefícios sem nunca ter tido o poder de insistir que os benefícios fossem fornecidos. Por exemplo, uma entidade pode pagar para obter acesso a clientes potenciais na esperança de que façam compras, mas não tem poder para exigir que o façam.

O Institut of Singapore Chartered Accountants (2015) criticou o IASB por não definir o termo “direitos” na EC.

O termo "direito" não está claramente definido na Estrutura revisada e pode ser interpretado como exigindo a existência de uma contraparte, para que a entidade possa fazer valer um direito contra a contraparte. Em algumas situações, pode não haver contrapartes envolvidas na criação de ativos quando uma entidade aumenta seu próprio valor sem o direito de reivindicar qualquer contraparte. Essa ênfase na existência de um "direito" pode levar a que as despesas não sejam capitalizadas

como ativos, mas sim contabilizadas no resultado; apesar de tais despesas terem potencial para produzir benefícios econômicos futuros (2015, p.10)

Na redação final da EC, o IASB manteve a decisão de excluir “outra fonte de valor da definição de recurso econômico. A referência a um recurso econômico como um direito também permaneceu. Em atenção a observação do Institut of Singapore Chartered Accountants, o *Board* reformulou a redação do parágrafo 4.8, dividindo os direitos entre aqueles que “correspondem a uma obrigação de outra parte” (tais como direitos de receber caixa, produtos ou serviços, de trocar recursos econômicos com outra parte etc.) e aqueles que não correspondem a obrigação de outra parte (direitos sobre bens corpóreos e direitos de propriedade intelectual).

Por fim, a referência ao controle também foi objeto de comentários na fase do ED.

A PWC (2015) congratulou o IASB pelas explicações sobre o controle na EC, afirmando que a definição proposta abrange dois componentes - (1) a capacidade de direcionar e (2) benefícios econômicos. Segundo a entidade, ambos os componentes são essenciais para determinar se uma entidade tem controle sobre um ativo.

A Mazars (2015) também se mostrou favorável. Entretanto, pediu ao IASB que amplie o conceito de controle para ir além do controle sobre um ativo, sugerindo que os parágrafos 4.17-4.23 seja m postos dentro da discussão da sobre substância sobre forma.

Para o Financial Executives International (2015) as orientações de controle presentes nos parágrafos 4.17 a 4.23 estão em desacordo com algumas questões presentes na IFRS 10. A entidade enxerga que essas diferenças podem ser problemáticas, gerando inconsistências.

Três constituintes, o Accounting Standards Committee of Germany (2015), a Insurance Europe (2015) e a University of Melbourne (2015) pontuaram que as discussões sobre o controle deveriam fazer parte das diretrizes de reconhecimento, não da definição do ativo. Segundo o Accounting Standards Committee of Germany (2015), mover a referência ao controle para os critérios de reconhecimento irá melhorar a compreensibilidade das diretrizes contábeis e promoverá um melhor entendimento do conceito do ativo. Para a Insurance Europe (2015) a ideia de controle está vinculada à propriedade, por isso é mais adequada dentro dos critérios de reconhecimento.

Em contraponto, a Nanjing University (2015) observou que a definição não faz referência a “propriedade” em virtude do princípio da "substância sobre forma", como ocorre

com as diretrizes sobre arrendamento, em que se pode reconhecer um ativo mesmo quando não há sua propriedade.

O Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (2015) argumentou que as diretrizes de controle promovidas pelo IASB na revisão da EC estão relacionadas com algumas propostas debatidas pelo IASB (2015, p.3):

Pode-se perceber claramente que o IASB está declarando os princípios conceituais que sustentam algumas propostas amplamente debatidas hoje em dia, como reconhecer os direitos de uso como um ativo em uma concessão operacional, em vez de qualificar esse recurso como um serviço consumido à medida que é recebido. O ICAC acha que deve ser explicitado esse debate e as implicações que a definição de controle terá no tratamento do goodwill. A questão final é se uma entidade pode controlar um ativo que não pode ser identificado.

O Australian Accounting Standards Board (2015) afirmou que seria útil ao IASB a inclusão de princípios no parágrafo 4.23 para determinar quando uma entidade está agindo como um agente.

Na versão final da EC, o controle continuou sendo um aspecto abordado no conceito do ativo, portanto a sua referência permaneceu sendo discutida na definição-suporte de recurso econômico, não dentro dos critérios de reconhecimento conforme sugerido por alguns constituintes. No parágrafo 4.23, o IASB adicionou uma modificação incluindo um exemplo prático para servir de guia e gerar melhor compreensão.

O Quadro 15 resume a linha argumentativa que gerou sucesso ou insucesso perante o IASB na Q.3(a).

**Quadro 15 - Sucesso X Insucesso O conceito de recurso econômico ED**

<b>SUCESSO</b>
Os constituintes que concordaram que o recurso econômico é bem definido em termos de direito, não necessitando referir-se a “outra fonte de valor”. Aqueles que se mostraram favoráveis à retirada do limiar de probabilidade da definição de ativo, bem como os que consideraram que as diretrizes relacionadas ao controle são bem abordadas na definição de recurso econômico.
<b>NÃO SUCESSO</b>
Os constituintes que discordaram de que o recurso econômico é bem definido em termos de direito, bem como os que discordaram da retirada da frase “outra fonte de valor”. Aqueles que discordaram da retirada do limiar de probabilidade da definição de ativo, assim como os que discordaram das diretrizes do termo “controle” na definição, afirmando que seria melhor compreendido dentro dos critérios de reconhecimento.

Fonte: Elaborado pela autora

## 4.2 ANÁLISE QUANTITATIVA

Por meio da regressão *logit* é realizada a análise complementar do efeito que os atributos dos respondentes e seus argumentos possuem sobre as decisões do IASB quanto as questões relacionadas ao conceito do ativo. O modelo completo conforme consta na metodologia não pôde ser estimado em razão da presença de multicolinearidade entre as variáveis predictoras. “A multicolinearidade ocorre quando há correlações muito elevadas entre as variáveis explicativas” (FÁVERO, 2015).

Para corrigir esse problema e estimar um modelo com as variáveis que possuem significância para o sucesso do *lobbying*, utiliza-se o procedimento *Stepwise*. Segundo Tavares (2016), o *Stepwise* permitirá, sem incorrer em subjetividade, selecionar os parâmetros que efetivamente contribuem para a análise. A Tabela 10 demonstra o resultado da estimação do modelo por meio do método *Stepwise* a partir do critério de seleção *Backward*, eliminando as variáveis que não atingiram o  $P > z$  de 0,2. Este método seleciona as variáveis independentes devido ao seu poder explicativo, excluindo aquelas cujos parâmetros não se mostrarem estatisticamente significantes (GUJARATI, 2006).

Tabela 10 - Modelo Logit Stepwise

Modelo Logit Stepwise (848 observações)					
Variáveis	Coefficientes	Estimação dos Erros	Z	P> z	Significância
Financiamento	0,932	0,331	2,82	0,005	***
Qualidade_info	-0,897	0,227	-3,95	0,000	***
Acadêmicos_Concordantes	2,657	0,459	5,79	0,000	***
Acadêmicos_Discordantes	-0,947	0,664	-1,43	0,154	
Big Eight_Concordantes	2,226	1,114	2,00	0,046	**
Preparadores_Concordantes	3,043	0,354	8,60	0,000	***
Preparadores_Discordantes	-0,908	0,492	-1,84	0,065	*
Prof. Contábeis_Concordantes	3,344	0,369	9,07	0,000	***
Reguladores_Concordantes	4,638	0,472	9,83	0,000	***
Outros_Concordantes	3,311	0,449	7,37	0,000	***
_cons	-1,769	0,302	-5,86	0,000	
Prob > chi2	0,000				
Pseudo R2	0,4692				
Curva ROC	0,9084				
Hosmer-Lemeshow chi2(8)	3,25				

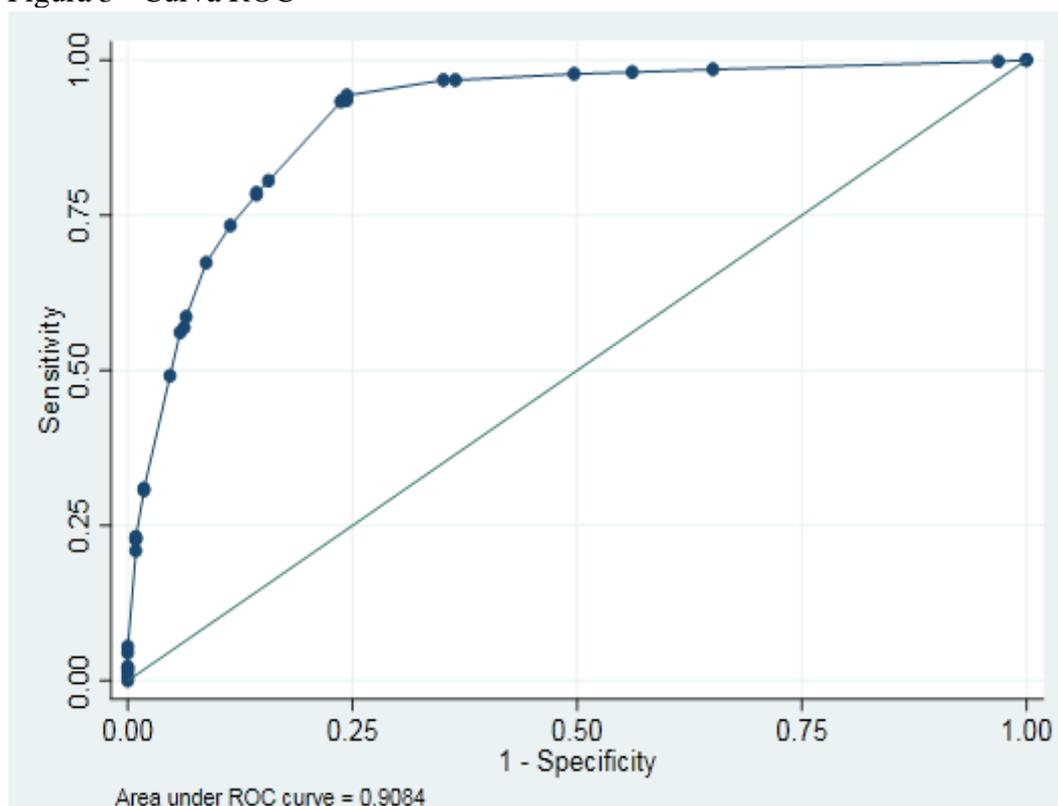
0\*\*\*, 0,001\*\*, 0,01\*, 0,05\./, 0,1 \ /

Fonte: STATA; Elaborado pela autora, 2020

Antes da análise dos parâmetros da regressão, é preciso verificar a capacidade de previsão do modelo. O Stata fornece o  $\text{Prob} > \chi^2$  para avaliar se há variáveis estatisticamente significativas presentes. Conforme a Tabela 10, o valor de 0,000 para o  $\text{Prob} > \chi^2$  indica a rejeição da hipótese nula de que todos os parâmetros sejam iguais a zero, ou seja, pelo menos uma variável no modelo é estatisticamente significativa para explicar o sucesso do *lobbying* perante o IASB (GUJARATI, 2006).

A curva *ROC* (*Receiver Operating Characteristic*) é utilizada para avaliar a robustez do modelo. Essa curva fornece uma medida que demonstra a capacidade do logit em discriminar as categorias da variável dependente, comparando o comportamento de alteração de duas características operacionais: sensibilidade e especificidade (HOSMER; LEMESHOW; STURDIVANT, 2013). Segundo os dados da Tabela 10 a qualidade do modelo estimado é de 0.9034. A Figura 3 apresenta a curva ROC gerada:

Figura 3 - Curva ROC



Fonte: STATA; Elaborado pela autora, 2020

A área sob a curva varia de 0,5 a 1,0. Conforme Fávero (2015), valores abaixo de 0,5 mostram que o modelo não fornece uma boa discriminação, e valores acima de 0,8 são considerados excelentes. A modelagem apresentou uma curva ROC de 0,9048 indicando que a discriminação do modelo é excelente. Segundo Hosmer, Lemeshow e Sturdivant (2013, p.232), quanto maior a área abaixo da curva ROC, maior será a eficiência global da previsão.

A estatística de Hosmer-Lemeshow também contribui para avaliar a capacidade preditiva do modelo. Esse teste permite verificar a qualidade do ajuste dos dados, fazendo uma associação dos dados com as suas probabilidades estimadas (da mais baixa a mais alta), realizando um teste  $\chi^2$  para determinar se as frequências observadas estão próximas das frequências esperadas (FÁVERO, 2015). O valor do teste retornou 3,25 – indicando que o ajuste dos dados é bom.

Quanto à adequação do modelo, a multicolinearidade entre as variáveis por meio da estatística *Variance Inflation Factor* (VIF) foi calculada conforme os dados constantes na Tabela 11:

Tabela 11 - Teste Variance Inflator Factor

Variáveis	VIF
Financiamento	2,19
Qualidade_info	1,27
Acadêmicos_Concordantes	1,28
Acadêmicos_Discordantes	1,36
Big Eight_Concordantes	2,20
Preparadores_Concordantes	1,74
Preparadores_Discordantes	1,96
Prof. Contábeis_Concordantes	1,69
Reguladores_Concordantes	1,60
Outros_Concordantes	1,29
Média	1,66

Fonte: STATA; Elaborado pela autora, 2020

O teste VIF, também chamado de Fator de Inflação da Variância, mostra se há presença de multicolinearidade entre as variáveis. Observa-se que nenhuma variável disposta na Tabela 11 apresentou VIF acima de 5, o que indica a inexistência de multicolinearidade no *logit Stepwise*. Assim, não se pode afirmar que existe uma relação linear entre as variáveis independentes (CARMO, 2014).

Após os testes de adequação e robustez do modelo *logit*, a Tabela 12 retoma os coeficientes, bem como o respectivo nível de significância, detalhando se as relações existentes entre as variáveis independentes e o sucesso do *lobbying* são positivas ou negativas. A razão de chances também é estimada, fornecendo a quantidade de vezes em que a variável independente pode influenciar o sucesso.

Tabela 12 - Razão de Chances (Odds Ratio)

Variáveis	Coefficientes-modelo	Significância #	Razão de chances ( <i>odds ratio</i> )
Financiamento	0,932	***	2,539
Qualidade_info	-0,897	***	0,408
Acadêmicos_Concordantes	2,657	***	14,250

Acadêmicos_Discordantes	-0,947		0,388
Big Eight_Concordantes	2,226	**	9,265
Preparadores_Concordantes	3,043	***	20,982
Preparadores_Discordantes	-0,908	*	0,403
Prof.Contábeis_Concordantes	3,344	***	28,460
Reguladores_Concordantes	4,638	***	103,319
Outros_Concordantes	3,311	***	27,417
_cons	-1,769		0,171

Fonte: STATA; Elaborado pela autora, 2020

Segundo Carmo (2014), analisar a Razão de Chances é a forma mais intuitiva de interpretar os coeficientes estimados no modelo *logit*. Os dados da Tabela 12 indicam que 9 variáveis possuíram significância estatística bicaudal a  $p < 0,01$ ,  $p < 0,05$  e  $p < 0,10$ : sete delas referentes ao posicionamento (se concordante ou discordante) tomado pelos seis grupos de interesse; uma relacionada com a qualidade do argumento reportado e outra com o nível de contribuições financeiras realizadas à fundação IASB.

Quanto ao posicionamento, os constituintes que aliaram a sua opinião à do IASB conseguiram obter sucesso, já que se encontraram na mesma linha argumentativa defendida pelo *Board*. Os resultados da estimação do modelo *logit* revelam que todos os grupos de interesse (acadêmicos, preparadores, reguladores, profissionais contábeis, *Big Eight* e outros) que concordaram com as disposições contidas nos documentos postos para discussão (DP e ED) conseguiram impactar positivamente na probabilidade de sucesso, com diferentes níveis de influência conforme mostram os resultados da Tabela 12.

A maior probabilidade de influência ficou com o grupo dos reguladores que permaneceram concordantes com as visões do IASB, possuindo cerca de 103,3 vezes mais chance de obter influência. Esse foi o grupo de maior percentual de concordância na população das cartas comentários, alegando em sua maioria que o novo conceito proposto pelo *Board* trazia maior clareza e precisão, evitando inconsistências que existiam entre a EC e as normas. Conforme argumentam Giner e Arce (2012), tem maior poder o grupo que possuir a maior proporção de sucessos frente o *Board*, sendo este o grupo de maior influência política.

Os profissionais contábeis em concordância com o IASB foram o segundo grupo em termos de impacto no sucesso do *lobbying*, possuindo aproximadamente 28,5 vezes mais chances de obter sucesso junto ao IASB nas discussões sobre o ativo. Tutticci, Dunstan e Holmes (1994) argumentam que os contadores e associações profissionais têm incentivos para produzir submissões detalhadas e conceitualmente sólidas, a fim de criar uma imagem de objetividade e profissionalismo necessária para manter sua credibilidade na visão pública. Na

presente pesquisa esse grupo buscou participar ativamente, utilizando em geral argumentos conceituais para sustentar suas posições.

Também representando a profissão contábil, as *Big Eights* concordantes possuíram impacto no sucesso, porém em um nível menor, em virtude de ser o grupo de menor representatividade na população das cartas, com uma razão de chance de 9,27. No total das duas fases da consulta pública, 13 respostas provenientes das firmas de auditoria foram recebidas pelo IASB. Carmo (2014) identifica esse grupo como um forte condutor de interesses, uma vez que suas contribuições financeiras são mais robustas em comparação com outras entidades que participam da consulta pública. A presente pesquisa identificou que as firmas que concordaram contribuíram positivamente para o sucesso, entretanto as *Big Eight* discordantes não conseguiram obter êxito em suas tentativas de promover mudanças no conceito do ativo. Esses resultados estão relacionados com a natureza das questões discutidas. Por ser um projeto de EC, os acadêmicos buscaram participar mais dos debates, mostrando suas opiniões e pontos de vista.

O grupo dos preparadores, de modo semelhante aos acadêmicos, apareceram no modelo *Stepwise* contribuindo tanto ao concordarem (Razão de Chances de 20,98) com o IASB quanto ao discordarem. A literatura do *lobbying* (MAHONEY, 2007; KLÜVER, 2011) argumenta que o sucesso difere entre os grupos de interesse, dependendo de seu status social e capacidade de formar coalizões. Segundo Dobler e Knospe (2013), o grupo dos preparadores, por suportarem em maior grau os custos do processo e por convergirem seus interesses, têm maior probabilidade de alcançar sucesso do que os outros grupos.

Nas discussões do conceito do ativo, os preparadores submeteram o maior quantitativo de cartas, sendo o grupo mais ativo nas discussões, corroborando com a literatura. No entanto, os interesses entre os constituintes desse grupo divergiram dependendo da questão discutida. Aqueles que discordaram da posição do IASB contribuíram negativamente para o sucesso, com cerca de 59,7% a menos de chance de obter sucesso. Quanto aos que concordaram, sua influência foi positiva (Razão de Chances de 20,98) porém em um grau menor frente a três grupos: reguladores, profissionais contábeis e outros.

O grupo dos outros participantes, que congregou os usuários e outros indivíduos que não se encaixaram nos grupos anteriores, ao concordarem com as visões do IASB, também obtiveram sucesso, com aproximadamente 27 vezes mais chances de influência. Esse grupo ultrapassou os preparadores em termos de nível de significância em relação ao sucesso, o que contraria as disposições de Sutton (1984) – que afirma ser esse um grupo de pouco impacto.

Quanto à natureza dos argumentos reportados pelos grupos, a Tabela 12 revela que os participantes que apresentaram argumentos econômicos possuíam aproximadamente 60% a menos de chance de obterem sucesso nas discussões do conceito do ativo em relação aos que não apresentaram estes argumentos, o que contraria as previsões de Zeff (1978) e Sutton (1984) que defendem ser este tipo de argumento o mais provável de influenciar os normatizadores. Os argumentos de nível conceitual, portanto, possuíam maior impacto nas decisões do IASB. Essa constatação está em conformidade com os trabalhos de Tutticci, Dunstan e Holmes (1994), Stenka e Taylor (2010) e Giner e Arce (2012).

Tutticci, Dunstan e Holmes (1994) observaram em sua pesquisa que a escolha por argumentos de base conceitual forneceram aos constituintes os meios necessários para legitimar o seu resultado preferido. Os autores atribuem esse fato ao desenvolvimento em paralelo do projeto de EC. Segundo os autores, os grupos de interesse podem ter relutado em fornecer argumentos de consequências econômicas, que podem ser vistos como egoístas e baseados em interesse próprio, buscando obter maior influência ao empregar argumentos de apoio com base em conceitos presentes na EC. Stenka e Taylor (2010) argumentam que no processo de *lobbying*, os argumentos conceituais muitas vezes funcionam como uma “justificativa útil” para sustentar as posições dos constituintes, o que faz com que estes usem a teoria contábil para legitimar as suas posições .

A variável “financiamento”, relacionada ao impacto na viabilidade do IASB, também possuiu significância estatística para o modelo mostrando que as entidades que enviaram contribuições financeiras à fundação IASB (compostas basicamente pelas *Big Eight* e algumas poucas empresas) obtiveram cerca de 2,54 vezes mais chance de sucesso do que os constituintes que não o fizeram, resultado consistente com o estudo de Hansen (2011). Hansen (2011) adotou como premissa o fato de que o sucesso do lobista é uma função de suas habilidades de transmitir informação e de impactar a viabilidade do tomador de decisão.

Quanto à premissa relacionada com a capacidade de transmitir informações para o *Board*, o autor usou como uma de suas *proxies* o número de membros do conselho do IASB no país de origem do constituinte (HANSEN, 2011). O presente estudo testou a hipótese da transmissão de informação, mas não encontrou significância estatística que evidenciasse uma associação entre o sucesso do *lobbying* e o fato de o constituinte ser do mesmo país de origem dos representantes do conselho do IASB – resultado consistente com Hansen (2011) que também não encontrou evidências de que as chances de sucesso do *lobby* estejam associadas ao número de membros do conselho do IASB.

Em relação à hipótese da viabilidade, Hansen (2011) usou como proxies o nível de contribuições financeiras que o lobista fornece à fundação IASB, e o tamanho do mercado acionário do país de origem do lobista. A hipótese da viabilidade foi confirmada pelo presente estudo no que se refere as contribuições financeiras, não sendo testado o tamanho do mercado de ações do país de origem do constituinte.

Outros estudos, como Carmo (2014) e Dobler e Knospe (2013) também testaram a hipótese de Hansen (2011). Carmo (2014) observou que o nível de contribuições financeiras está associado às decisões de regulador. Por sua vez, Dobler e Knospe (2013) não encontraram evidência de que contribuir financeiramente possa impactar o sucesso do *lobbying*.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A nova EC do IASB foi promulgada em março de 2018. O documento compreende mudanças e novas orientações em relação à versão anterior. Durante o desenvolvimento da EC, o *Board* consultou as partes interessadas de várias jurisdições e origens no âmbito do seu devido processo, de modo a expressarem suas opiniões e preferências quanto aos temas em debate – envolvendo uma dimensão política em sua formação.

Segundo o IASB, a falta de clareza e atualização dos aspectos conceituais, bem como a ausência de orientações fundamentais motivou a retomada das discussões para o desenvolvimento de uma nova EC. Dentre as alterações e melhorias da nova versão, foi proposto um novo conceito para o ativo (que pudesse refletir com maior precisão a sua natureza de ser o próprio recurso econômico, não o fluxo de benefícios econômicos gerados).

Este trabalho investigou empiricamente a mudança conceitual do ativo sob a ótica do *lobbying* dos grupos de interesses que participaram da consulta pública, tendo como objetivo principal analisar qual o efeito provocado pela participação desses grupos dentro dos debates do conceito do ativo.

Os resultados apresentados evidenciaram que todos os grupos de interesse (acadêmicos, preparadores, reguladores, profissionais contábeis, *Big Eights* e outros) que concordaram com as disposições do IASB, mantendo-se na mesma linha argumentativa do *Board*, conseguiram obter impacto positivo na probabilidade de sucesso. Os reguladores, profissionais contábeis e os outros respondentes foram os grupos de maior influência política, uma vez que apresentaram os maiores níveis de concordância com as propostas discutidas, afirmando que as mudanças trazidas pelo IASB contribuíram para a melhoria e clareza da EC.

Quanto aos constituintes discordantes, apenas os preparadores e acadêmicos obtiveram significância para o modelo logit, possuindo ambos impacto negativo sobre o sucesso do *lobbying*. Os preparadores foram o grupo mais ativo nas discussões em ambas as fases da consulta pública, sendo este o grupo mais afetado pela regulação, arcando com o custo do *lobbying*. Entretanto, os interesses e preferências reportadas dentro desse grupo foram conflitantes. Consequentemente, os resultados da pesquisa não apoiaram o argumento de que as opiniões dos preparadores são as que possuem os maiores níveis de influência (TANDY; WILBURN, 1992; McLEAY; ORDELHEIDE; YOUNG, 2000), possivelmente devido ao alto grau de discordância dentro do grupo.

A academia, grupo de maior nível de discordância, participou ativamente das discussões. Seus argumentos trouxeram muitas críticas e sugestões para conceituar de diversas formas o ativo. Os resultados contrariam os estudos de Tandy e Wilburn 1996; Jorrißen et. al, 2012; Mcleay, Ordelheide e Young, 2001, que documentaram sempre uma baixa participação por parte desse grupo devido à baixa expectativa por parte dos docentes de afetar as decisões do *Board*, bem como à falta de tempo ou recursos e recompensas inadequadas para essa atividade nas universidades.

A presente pesquisa também demonstrou uma associação entre a natureza dos argumentos utilizados pelos constituintes e o sucesso do *lobbying*. Foi detectado que os grupos que reportaram argumentos econômicos possuíam 60% a menos de chance de sucesso nas discussões do conceito do ativo em relação aos que não apresentaram estes argumentos, o que contraria as previsões de Zeff (1978) e Sutton (1984) que defendem ser este tipo de argumento o mais provável de influenciar os normatizadores. Os argumentos de nível conceitual, portanto, possuíam maior impacto nas decisões do IASB. Essa constatação está em conformidade com os trabalhos de Tutticci, Dunstan e Holmes (1994), Stenka e Taylor (2010) e Giner e Arce (2012).

Por fim, foi constatado que as entidades que contribuíram financeiramente para a fundação IASB, obtiveram impacto positivo sobre a probabilidade de sucesso do *lobbying*, mostrando que aqueles que enviaram contribuições financeiras ao IASB possuíam aproximadamente 2,54 vezes mais chance de sucesso do que os constituintes que não o fizeram, corroborando com a hipótese desenvolvida por Hansen (2011).

Frisa-se que os resultados da presente pesquisa se referem exclusivamente aos debates acerca do conceito do ativo durante a consulta pública da nova EC do IASB. O método de *lobbying* limita-se às opiniões contidas nas cartas comentários, nos materiais de feedback do IASB e em seus documentos oficiais, não capturando outras formas de *lobbying* (como reuniões privadas, conversas ao telefone etc.). As opiniões foram categorizadas através da análise de conteúdo, técnica que envolve a interpretação por parte do pesquisador; sem o auxílio de outras técnicas e procedimentos auxiliares.

Como sugestões para futuras pesquisas, recomenda-se a expansão do estudo interligando os debates sobre o conceito do ativo com outras disposições, como os novos critérios de reconhecimento, as orientações sobre a unidade de conta, e os outros elementos das demonstrações contábeis. Recomenda-se também a análise do sucesso do *lobbying* através de outros métodos de *lobbying* que possam complementar e fornecer uma visão mais abrangente sobre os debates que envolvem o conceito do ativo.

## 6 REFERÊNCIAS

ABELA, M. et al. Towards a New Conceptual Framework: Presentations at the Accounting in Europe and European Accounting Association Financial Reporting Standards Committee Symposium. **Accounting in Europe**, v. 11, n. 2, p. 259–271, 2014.

ADHIKARI, A.; BETANCOURT, L.; ALSHAMERI, F. The SEC's Proposed IFRS Roadmap: An analysis of comment letters using content analysis and textual software. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 23, n. 2, p. 98–108, 2014.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA). **A Statement of Basic Accounting Theory (ASOBAT)**. Sarasota, Flórida: AAA, 1966.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA). A Tentative Statement of Accounting Principles Affecting Corporate Reports. **The Accounting Review**, v. 11, n. 2, p. 187–191, 1936

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA). Accounting Concepts and Standards Underlying Corporate Financial Statements: 1948 Revision. **The Accounting Review**, v. 23, n. 4, p. 339–344, 1948.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA). **Statement of the Accounting Principles Board (APB 4)**. New York: AICPA, 1970.

AZZALI, S.; MARINONI, M. A.; MAZZA, T. Innovazioni del Conceptual Framework for Financial Reporting. **Economia Aziendale Online**, v. 10, n. 2, p. 219–234, 2019.

BARKER, R. et al. Response of the EAA Financial Reporting Standards Committee to the IASB Discussion Paper A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting. **Accounting in Europe**, v. 11, n. 2, p. 149–184, 2014.

BEAVER, William H. **Financial reporting: an accounting revolution**. 3. ed. New Jersey: Prentice Hall, 1998.

BECKER, G. S. A theory of competition among pressure grupos for political influence. **The Quarterly Journal of Economics**, v. XCVIII, n. 3, p. 371–400, 1983.

BOTZEM, S.; QUACK, S. Limits to Anglo-American accounting? Reconstructions the history of the international accounting standards committee: A review article. **Accounting, Organizations and Society**, 34(1), p 988-998, 2009.

BRANCO, M. C. A definição de activos nas estruturas conceptuais da informação financeira. **Revista Contabilidade e Finanças**, n. n.39, p. 93–102, 2005.

BREYER, S. **Regulation and Its Reform**. 1a ed. Cambridge: Harvard University Press, 1982.

BROUWER, A.; HOOGENDOORN, M.; NAARDING, E. Will the changes proposed to the conceptual framework's definitions and recognition criteria provide a better basis for IASB standard setting? **Accounting and Business Research**, v. 45, n. 5, p. 547–571, 2015

CADE, N. L.; KOONCE, L.; MENDOZA, K. I. Assets and Liabilities: When Do They Exist? **Contemporary Accounting Research**, v. 36, n. 2, p. 553–587, 2019.

CAMFFERMAN, K.; ZEFF, S. A. **Financial Reporting And Global Capital Markets**. New York: Oxford University Press, 2006.

CAMPOS, Humberto Alves de. Falhas De Mercado E Falhas De Governo: Uma Revisão Da Literatura Sobre Regulação Econômica. **Prismas: Direito, Políticas Públicas e Mundialização**, v. 5, n. 2, p. 341–370, 24 abr. 2009.

CANNING, J.B. **The Economics of Accountancy: A Critical Analysis of Accounting Theory**. New York, The Ronald Press Company, 1929.

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; RIBEIRO, A.M.; CARVALHO, L.N. G. Regulação Contábil Internacional: Interesse Público ou Grupos de Interesse? **Revista Contabilidade, Gestão e Governança** · v. 21 · n. 1 · p.1-20 · jan. /abr. 2018 .

CHAMBERS, R. J. Canning's The Economic of Accountancy- After 50 Years. **The Accounting Review**, v. 54, n. 4 pp. 764-775, 1979.

DEEGAN, C.; UNERMAN, J. **Financial Accounting Theory**. 2<sup>a</sup> ed. London: McGraw-Hill, 2011.

DENNIS, I. The Conceptual Framework—A 'Long and Winding Road'. **Accounting in Europe**, v. 16, n. 3, p. 256–289, 2019

DOBLER, M.; KNOSPE, O. Attributes of lobbying towards the IASB: Participation, content, and success. **TIJA Symposium**, p. 1–36, 2016.

DOBLER, M.; KNOSPE, O. Determinants of Lobbying towards the IASB: Participation, Content and Success. **36<sup>o</sup> Annual Congress European Accounting Association**. Anais.Paris, France: 2013.

DOWNES, A. **An Economic Theory of Democracy**. 1a ed. New York: Harper and Row, 1957.

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 (Financial Accounting Standards Board). Statement of Financial Accounting Concepts n. 6 – Elements of Financial Statements: a replacement of FASB Concepts Statement n. 3 (incorporating an amendment of FASB Concepts Statement n. 2). Connecticut: FASB, 1985.

FÁVERO, L. P. *Análise de Dados: Modelos de Regressão com Excel, SPSS e STATA*. 1ª ed. Rio de Janeiro : Elsevier, 2015.

FÁVERO, L. P. et. al. *Análise de dados: modelagem multivariada para a tomada de decisões*. Rio de Janeiro. Elsevier, 2009.

FIANI, R. **Teoria da Regulação Econômica: Estado Atual e Perspectivas Futuras**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, p. 1–33, 1998.

FIANI, R. *Teoria da Regulação Econômica: Estado Atual e Perspectivas Futuras*. **Rio de Janeiro: IE/UFRJ**, p. 1–33, 1998.

FRANCIS, J.R. Lobbying Against Proposed Accounting Standards: The Case of Employer's Pension Accounting. *Journal of Accounting and Public Policy* , 6(1), p. 35-57, 1987.

GEORGIU, George. Corporate Lobbying on Accounting Standards: Methods, Timing and Perceived Effectiveness. **Abacus**, v. 40, n. 2, p. 219–237, jun. 2004.

GEORGIU, George. Investigating corporate management lobbying in the U.K. accounting standard-setting process: a multi-issue/multi-period approach. **Abacus**, v. 41, n. 3, p. 323–347, out. 2005.

GERBER, M. C.; GERBER, A. J.; MERWE, A. VAN DER. An Analysis of Fundamental Concepts in the Conceptual Framework Using Ontology Technologies. **SA Journal of Economic and Management Science**, v. 17, n. 4, p. 396–411, 2014.

GINER, B.; ARCE, M. Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments. **European Accounting Review**, v. 21, n. 4, p. 655–691, 2012.

GLAUTIER, M. W. E. ; UNDERDOWN, B. **Accounting Theory and Practice**. 5ª Ed. Pitman Publishing, 1994.

GUJARATI, Damodar. **Econometria Básica**. 5º. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006. p. 1–773.

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

HANSEN, Thomas Bowe. Lobbying of the IASB: an empirical investigation. **Journal of International Accounting Research**. v. 10, n. 2, p. 57-75. 2011.

HARRISON, L. J. A Comparison of accounting concepts and standards expressed in a selected group college textbooks with other current literature. Dissertation. The Ohio State University, 1953.

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

HINES, R. D. Financial accounting knowledge, conceptual framework projects and the social construction of the accounting profession. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, V.2 n.2, p.72–92, 1999.

HOSMER, D. W.; LEMESHOW S.; STURDIVANT, R.X. **Applied Logistic Regression**. 3 ed. John Wiley & Sons, Inc, 2013.

IASB, International Accounting Standards Board (2013). **Discussion Paper: A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting**. Disponível em: <<https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/>>. Acesso em: 17 jul.2020.

IASB, International Accounting Standards Board (2013). **The IFRS Foundation Annual Report**. Disponível em: < <https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/#annual-reports>> Acesso em: 03 set. 2020

IASB, International Accounting Standards Board (2015). **Exposure Draft: Conceptual Framework for Financial Reporting**. Disponível em: < <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#consultation>>. Acesso em: 17 jul. 2020

IASB, International Accounting Standards Board (2015). **The IFRS Foundation Annual Report**. Disponível em: < <https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/#annual-reports>> Acesso em: 03 set. 2020

IASB, International Accounting Standards Board (2018). **Conceptual Framework Project Summary**. Disponível em: < <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/#supporting-material>>. Acesso em: 22 jul. 2020

IASB, International Accounting Standards Board (2018). **Feedback Statement**. Disponível em: < <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/#supporting-material>>. Acesso em: 24 jul. 2020

IASB, International Accounting Standards Board (2018). **Snapshot: Discussion Paper**. Disponível em: < <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/#supporting-material>>. Acesso em: 17 jul. 2020

IASB, International Accounting Standards Board (2018). **Snapshot: Exposure Draft**. Disponível em: < <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/#supporting-material>>. Acesso em: 17 jul. 2020

IASB, International Accounting Standards Board (2020). **Due Process Handbook**. Disponível em: < <https://cdn.ifrs.org/-/media/feature/about-us/legal-and-governance/constitution-docs/due-process-handbook-2020.pdf?la=en>> Acesso em: 28 ago.2020.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (IASC). **Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements**. London: IASB, 1989.

JOHNSON, B. L. T. Article from The FASB Report, December 28, 2004 Understanding the Conceptual Framework. **Elements**, n. 6, 2004.

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.

JUPE, R. E. Self-referential lobbying of the accounting standards board: The case of financial reporting standard no. 1. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 11, n. 3, p. 337–359, 2000.

KAM, V. **Accounting Theory**. 2a ed. New York: Hayward: John Wiley & Sons, Inc., 1990.

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.

KÖNIGSGRUBER, Roland. A political economy of accounting standard setting. **Journal of Management & Governance**, v. 14, n. 4, p. 277–295, 18 jul. 2009.

KOTHARI, S. P.; RAMANNA, 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.

KRUSE, B. T. **The Role of Anticipation in Accounting for Assets and Liabilities**. Historical Dissertations and Theses. Louisiana State University and Agricultural & Mechanical College, 1964.

KWOK, W. C. C.; Sharp D. Power and International Accounting Standard Setting: Evidence from Segment Reporting and Intangible Assets Projects. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, 18. P. 74-99, 2005.

LEFTWICH, Richard. Market Failure Fallacies and Accounting Information. **Journal of Accounting and Economics**, v. 2, n. 2, p. 193–211, 1980.

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.

LODI, J. B. **Lobby, os grupos de pressão**. 1a ed. São Paulo: Biblioteca Pioneira, 1986.

MAHONEY, Christine. Lobbying Success in the United States and the European Union. **Journal of Public Policy**, v. 27, n. 01, p. 35, 18 jan. 2007.

MALA, R.; CHAND, P. Commentary on phase A of the revised conceptual framework: Implications for global financial reporting. **Advances in Accounting**, v. 31, n. 2, p. 209–218, 2015.

MCLEAY, S.; ORDELHEIDE, D.; YOUNG, S. Constituent Lobbying and Its Impact on the Development of Financial Reporting Regulations: Evidence from Germany. **The Economics and Politics of Accounting: International Perspectives on Trends, Policy, and Practice**, v. 25, 2001.

MUNTER, P.; RATCLIFFE, T. A. On the Attributes of an Asset. **Abacus**, v. 16, n. 2, p. 116–123, 1980

NIYAMA, J. K.; SILVA, C. A. T. **Teoria da Contabilidade** . 1º Edição . São Paulo

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. **Accounting theory, with special reference to the corporate enterprise**. New York: Ronald Press, 1922.

PATON, W.A, LITTLETON, A.C. **An Introduction to Corporate Accounting Standards**. American Accounting Association Monograph n° 3, AAA, 1940.

PAULO, E. **Comparação da Estrutura Conceitual da Contabilidade Financeira**. Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba, Universidade Federal de Pernambuco, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2002.

PELGER, C. The Return of Stewardship, Reliability and Prudence—A Commentary on the IASB’s New Conceptual Framework. **Accounting in Europe**, v. 17, n. 1, p. 33–51, 2020.

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.

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

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

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

SANDERS, T. H.; HATFIELD, H. R.; MOORE, U. **A Statement of Accounting Principles**. New York: AIA, 1938.

SCHMIDT, Paulo. **História do pensamento contábil**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

SCHRORDER, R. G.; CLARK, M. W.; CATHEY, J. M. **Financial Theory Accounting and Analysis**. 8ª ed. John Wiley & Sons, Inc., 2005.

SCHUETZE, W. P. What are Assets and Liabilities? Where Is True North? (Accounting That my Sister Would Understand), **Abacus**, Vol. 37, n. 1, pp. 1-25, 2001.

SCHUETZE, W.P. “What is an Asset?”. **Accounting Horizons**, V. 7, N. 3: p. 66-70, 1993.

SILVA, J. P. da. **Influência da Teoria da Contabilidade na Estrutura Conceitual do IASB: Uma Análise Histórica, Comparativa e Interpretativa**. Dissertação de mestrado (188fls). Universidade de Brasília – UnB, 2018.

SILVA, J. P.; NIYAMA, J. K.; RODRIGUES, A. M. Análise da Percepção dos Participantes do Processo Normativo do IASB sobre a Proposta de Revisão da Estrutura Conceitual. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 9, n. 3, p. 243-261, 2016.

Sprouse, R.T; Moonitz, M. **A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises** (Accounting Research Study No. 3). New York: American Institute of Certified Public Accountants), 1962.

STAUBUS, G.J. **Making Accounting Decisions**. Houston, Texas: Scholars Book Co.), 1977.

STENKA, R.; TAYLOR P. Setting UK standards on the concept of control: an analysis of lobbying behaviour. **Accounting and Business Research**. v. 40, n. 2, pp. 109- 130, 2010.

STIGLER, G. J. The Theory of Economic Regulation. **The Bell Journal of Economic and Management science**, v. 2, n. 1, p. 3–21, 1971.

STOREY, Reed K. e STOREY, Sylvia. Special Report – **The Framework of Financial Accounting Concepts and Standards**. Connecticut: FASB, 1998.

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.

TANDY, Paulette R.; WILBURN, Nancy L. Constituent Participation in StandardSetting: The Fasb's first 100 statements. **Accounting Horizons**. v. 10, p. 92-111, 1992.

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.

TUTTICCI, I.; DUNSTAN, K.; HOLMES, S. Respondent Lobbying in the Australian Accounting Standard-setting Process: ED49 A Case Study. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 7, n. 2, p. 86–104, 1994.

VATTER, W.J. **The Fund Theory of Accounting and its Implications for Financial Reports**. Reprinted in Davidson, S., Green, D. Jr., Horngren, C.T. and Sorter, G.H. (1964), *An Income Approach to Accounting Theory: Readings and Questions* (Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, Inc.): 6-20.

VISCUSI, W.K; HARRINGTON, J. E.; VERNON, J.M. Economics of Regulation and Antitrust, 4th edition. **MIT Press Books** (Vol.1) The MIT Press, 2005.

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.

WEETMAN, P.; DAVIE, E. S.; COLLINS, W. Lobbying on accounting issues: Preparer/user imbalance in the case of the Operating and Financial Review. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 9, n. 1, p. 59–76, 1996.

WHITTINGTON, G. Harmonisation or discord? The critical role of the IASB conceptual framework review. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 27, n. 6, p. 495–502, 2008.

WILLIAMS, S. J. Assets in accounting: Reality lost. **Accounting Historians Journal**, v. 30, n. 2, p. 133–174, 2003.

YONG, K. O.; LIM, C. Y.; TAN, P. Theory and practice of the proposed conceptual framework: Evidence from the field. **Advances in Accounting**, v. 35, p. 62–74, 2016.

ZEFF, S. A. **Memorial Articles for 20th Century American Accounting Leaders**. 1ªed. New York, Routledge, 2016.

ZEFF, S. A. The evolution of the conceptual framework for business enterprises in the united states. **Accounting Historians Journal**, v. 26, n. 2, p. 89–132, 1999.

ZEFF, S. A. The objectives of financial reporting: A historical survey and analysis. **Accounting and Business Research**, v. 43, n. 4, p. 262–327, 2013.

ZEFF, Stephen. A. “Political” Lobbying on Proposed Standards: A Challenge to the IASB. **Accounting Horizons**, v. 16, n. 1, p. 43–54, mar. 2002.

ZEFF, Stephen. A. Political lobbying on Accounting Standards – US, UK and international experience. In: PEARSON (Ed.). **Comparative International Accounting**. 12. ed. Chicago: Pearson, 2012. p. 624.

## REFERÊNCIAS DAS CARTAS COMENTÁRIOS

Accounting Standards Board of Japan (2014). Comment Letter nº189. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

Accounting Standards Committee of Germany (2014). Comment Letter nº 93. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Accounting Standards Committee of Germany (2015). Comment Letter nº95. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Allianz (2014). Comment Letter nº181. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

American Bankers Association (2014). Comment Letter nº184. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

American International Group (2014). Comment Letter nº102. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 06 ago. 2020

Asian-Oceanian Standard-Setters Group (2014). Comment Letter nº195. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp->

review-of-conceptual-framework/#comment-letters. Acesso em: 08 ago. 2020

Associação Nacional de Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (2014). Comment Letter nº212. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

Association for Financial Markets in Europe (2015). Comment Letter nº165. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Association française des entreprises privées e o Mouvement des Entreprises de France (2014). Comment Letter nº185. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

Association Française des Entreprises Privées e o Mouvement des Entreprises de France (2015). Comment Letter nº69. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Association of Accounting Technicians (AAT, 2014). Comment Letter nº144. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Association of Chartered Certified Accountants (2015). Comment Letter nº161. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Australian Accounting Standards Board (2014). Comment Letter nº216. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

Australian Accounting Standards Board (2015). Comment Letter nº217. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 10 ago. 2020

Austrian Financial Reporting and Auditing Committee (2014). Comment Letter nº65. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Baker Tilly (2014). Comment Letter nº57. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Basel Committee on Banking Supervision (2014). Comment Letter nº183. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

BDO (2014). Comment Letter nº137. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

British American Tobacco (2015). Comment Letter nº62. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

British Petroleum (2015). Comment Letter nº215. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 10 ago. 2020

BT Group (2014). Comment Letter nº72. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Bussiness Europe (2014). Comment Letter nº196. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

Canadian Accounting Standards Board (2014). Comment Letter nº133. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Canadian Accounting Standards Board (2015). Comment Letter nº169. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Canadian Bankers Association of Canada (2015). Comment Letter nº120. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 06 ago. 2020

Canon, Panasonic, Sony, Nidec, Hitachi, Mitsubishi, (2014). Comment Letter nº96. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Colin Chau (2014). Comment Letter nº126. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2014). Comment Letter nº163. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Danish Accounting Standards Committee (2014). Comment Letter nº228. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 10 ago. 2020

Deloitte (2014). Comment Letter nº150. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Deutsche Bank (2014). Comment Letter nº155. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Deutsche Bank (2015). Comment Letter nº148. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Edison Electric Institute, American Gas Association e National Association of Water Companies (2014). Comment Letter nº138. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

EIOPA (2015). Comment Letter nº136. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Elia System Operator, Fluxys Belgium, Eandis e Orens (2014) Comment Letter nº50. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Ernest & Young (2015). Comment Letter nº214. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 10 ago. 2020

Ernest & Young (2014). Comment Letter nº197. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

ESMA (2015). Comment Letter nº60. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

European Accounting Association (2014). Comment Letter nº59. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

European Banking Authority (2014). Comment Letter nº148. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

European Federation Banking (2014). Comment Letter nº100. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 06 ago. 2020

European Federation of Accountants and Auditors for SMEs (2013). Comment Letter nº170. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

European Financial Reporting Advisory Group (2014). Comment Letter nº209. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

European Securities and Market Authority (2013). Comment Letter nº24. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (2014). Comment Letter nº157. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Fédération Bancaire Française (2015). Comment Letter nº37. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Federation of European Accountants (2014). Comment Letter nº199. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Financial Executives International (2015). Comment Letter nº152. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Financial Reporting Council (2014). Comment Letter nº55. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

German Insurance Association (2014). Comment Letter nº36. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

GLENIF (2014). Comment Letter nº4. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Glenn Rechtschaffen (2013). Comment Letter nº1. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Grant Thornton International (2015). Comment Letter nº61. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Group of Brazilian Academics. Comment Letter nº182. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 10 ago. 2020

Heads of Treasury Accounting and Reporting Advisory Committee (2015). Comment Letter nº54. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Ho Yew Kee (2013). Comment Letter nº26. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Hofstra University (2014). Comment Letter nº190. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

Hong Kong CPA (2014). Comment Letter nº213. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020

Hydro Québec (2013). Comment Letter nº41. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

IBM (2015). Comment Letter nº57. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Institut of Singapore Chartered Accountants (2015). Comment Letter nº221. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 10 ago. 2020

Institute and Faculty of Actuaries (2014). Comment Letter nº143. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 06 ago. 2020

Institute of Chartered Accountants in England and Wales (2015). Comment Letter nº64. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020

Institute of Chartered Accountants of India (2014). Comment Letter nº112. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Institute of Chartered Accountants of Scotland (2013). Comment Letter nº58. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Institute of Professional Accountants of Russia (2014). Comment Letter nº51. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020

Institute of Singapore Chartered Accountants (2014). Comment Letter nº225. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020

Institute of the Accountancy Profession (2014). Comment Letter nº139. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 06 ago. 2020

Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (2013). Comment Letter nº 94. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05ago. 2020

Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (2015). Comment Letter nº209. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 10 ago. 2020

- Insurance Europe (2014). Comment Letter nº201. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020
- Insurance Europe (2015). Comment Letter nº65. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020
- International Actuarial Association (2014). Comment Letter nº177. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020
- International Baking Federation (2014). Comment Letter nº198. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 08 ago. 2020
- International Federation of Accountants (2015). Comment Letter nº105. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020
- International Swaps and Derivatives Association (2015). Comment Letter nº128. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 09 ago. 2020
- Investment Management Association (2014). Comment Letter nº156. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 06 ago. 2020
- Kingston Smith (2013). Comment Letter nº27. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020
- Korea Accounting Standards Board (2014). Comment Letter nº77. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020
- KPMG (2014). Comment Letter nº119. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 07 ago. 2020
- KPMG (2015). Comment Letter nº199. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 10 ago. 2020
- Landcorp Farming (2013). Comment Letter nº13. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>. Acesso em: 05 ago. 2020
- Linde Group (2013). Comment Letter nº15. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

Mazars (2014). Comment Letter nº182. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

Mazars (2015). Comment Letter nº204. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

Mohammad Abbas (2013). Comment Letter nº42. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

Nanjing University (2015). Comment Letter nº73. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

Nelson Carvalho, Sérgio de Iudícibus e Eric Martins (2014). Comment Letter nº 60. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

Norwegian Accounting Standards Board (2015). Comment Letter nº162. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

Open University Business School (2014). Comment Letter nº39. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

Open University Business School (2015). Comment Letter nº26. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

Pitcher Partners (2014). Comment Letter nº88. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

Polish Accounting Standards Committee (2015). Comment Letter nº177. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

PWC (2014) Comment Letter nº145. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

PWC (2015). Comment Letter nº166. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

Quoted Companies Alliance (2014) . Comment Letter nº188. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

- Repsol (2014). Comment Letter nº149. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>
- REPSOL (2015). Comment Letter nº176. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>
- Roland Verhille (2015). Comment Letter nº3. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>
- RSM International Limited (2014). Comment Letter nº128. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>
- Shell (2014). Comment Letter nº168. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>
- Shell (2015). Comment Letter nº190. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>
- Siemens (2015). Comment Letter nº222. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>
- Singapore Accounting Standards Council (2015). Comment Letter nº36. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>
- SIX Exchange Regulation (2015). Comment Letter nº153. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>
- Standard & Poor's Ratings Services (2014). Comment Letter nº217. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>
- Stevenson McGregor (2015). Comment Letter nº126. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>
- Swiss Federation of Industrial and Services Groups in Switzerland (2015). Comment Letter nº43. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>
- Swiss Holding (2014). Comment Letter nº169. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

The Association of Chartered Certified Accountants (2014). Comment Letter nº122. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

The Group of 100 Incorporated (2014). Comment Letter nº71. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

The Institute of Certified Public Accountants of Kenya (2015). Comment Letter nº124. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

The South African Institute of Chartered Accountants (2015). Comment Letter nº121. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

UBS (2013). Comment Letter nº166. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

UK Shareholders' Association. Comment Letter nº53. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

University of Gothenburg (2014). Comment Letter nº109. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

University of Melbourne (2015). Comment Letter nº56. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

Volkswagen (2015). Comment Letter nº156. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/ed-conceptual-framework/#comment-letters>

Western University (2014). Comment Letter nº35. Disponível em: <https://www.ifrs.org/projects/2018/conceptual-framework/comment-letters-projects/dp-review-of-conceptual-framework/#comment-letters>

## ANEXO A

Tabela 13 - Constituintes que contribuiram financeiramente para a fundação IASB

Fase	Entidade	Financiamento ( £ )
DP	Linde Group	> £ 25.000
DP	KPMG IFRG	(US\$2.5 million each)
DP	BDO IFR Advisory	> £ 100.000
DP	PricewaterhouseCoopers (PwC)	(US\$2.5 million each)
DP	Deloitte Touche Tohmatsu	(US\$2.5 million each)
DP	Banco alemão	> £ 25.000
DP	SwissHoldings [Federação dos Grupos Industriais e de Serviços na Suíça]	> £ 50.000
DP	Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC)	> £ 100.000
DP	Allianz	> £ 25.000
DP	Mazars	> £ 50.000
DP	MASB	£40,994
DP	Ernest & Young	(US\$2.5 million each)
DP	Organismo Italiano di Contabilità	£633,010
ED	O Grupo Linde	< £ 25.000
ED	SwissHoldings [Federação dos Grupos Industriais e de Serviços na Suíça]	> £ 50.000
ED	Sociedade CFA Reino Unido (CFA UK)	> £ 50.000
ED	Grant Thornton International	> £ 100.000
ED	Conselho de Normas Contábeis da Malásia (MASB)	£76,503
ED	City Group	> £ 100.000
ED	Banco alemão	< £ 25.000
ED	SEIS Swiss Exchange	< £ 25.000
ED	Volkswagen	< £ 25.000
ED	PricewaterhouseCoopers (PwC)	(US\$2.5 million each)
ED	Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL)	(US\$2.5 million each)
ED	Conselho de Normas Contábeis da Coreia (KASB)	> £ 100.000
ED	BDO IFR Advisory	> £ 100.000
ED	Crowe Horwath International	> £ 50.000
ED	KPMG IFRG	(US\$2.5 million each)
ED	Mazars	> £ 100.000
ED	Ernst & Young (EY)	(US\$2.5 million each)
ED	Siemens	< £ 25.000
ED	Organismo Italiano de Contabilità (OIC)	£553,915

Fonte: IASB (2013, 2015)