



Revista Universo Contábil

ISSN: 1809-3337

universocontabil@furb.br

Universidade Regional de Blumenau
Brasil

Silva do Carmo, Carlos Henrique; Mussoi Ribeiro, Alex; Guedes de Carvalho, Luiz Nelson
LOBBYING NA REGULAÇÃO CONTÁBIL: DESENVOLVIMENTOS TEÓRICOS E
PESQUISAS EMPÍRICAS

Revista Universo Contábil, vol. 12, núm. 2, abril-junio, 2016, pp. 59-79

Universidade Regional de Blumenau
Blumenau, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=117046856005>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal

Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto



Revista Universo Contábil, ISSN 1809-3337
Blumenau, v. 12, n. 2, p. 59-79, abr./jun., 2016

doi:10.4270/ruc.2016214
Disponível em www.furb.br/universocontabil



LOBBYING NA REGULAÇÃO CONTÁBIL: DESENVOLVIMENTOS TEÓRICOS E PESQUISAS EMPÍRICAS¹

LOBBYING ON ACCOUNTING REGULATION: THEORY DEVELOPMENT AND EMPIRICAL RESEARCH

LOBBYING EN LA REGULACIÓN CONTABLE: DESARROLLOS TEÓRICOS Y LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

Carlos Henrique Silva do Carmo

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP
Universidade Federal de Goiás
Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas
Rua Samambaia, s/n - Campus Samambaia
CEP: 74001-970 – Goiânia – GO - Brasil
Email: chscarmo@uol.com.br
Telefone: +55 (62) 3521 1554 R.231

Alex Mussoi Ribeiro

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP
Universidade Federal de Goiás
Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas
Rua Samambaia, s/n - Campus Samambaia
CEP: 74001-970 – Goiânia – GO - Brasil
Email: areksu@terra.com.br
Telefone: +55 (62) 3521 1554 R.231

Luiz Nelson Guedes de Carvalho

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP
Universidade de São Paulo
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade
Av Prof Luciano Gualberto, 908 - Edifício FEA 3
Cidade Universitária – Butantã
CEP: 05508-010 – São Paulo - SP - Brasil
Email: lnelson@uol.com.br
Telefone: 55 (11) 3091 5820 R.123

RESUMO

Este artigo objetiva apresentar e discutir o arcabouço teórico e empírico das pesquisas que envolvem *lobby* na regulação contábil. O método selecionado foi o levantamento teórico e a escolha dos trabalhos foi feita de acordo com uma investigação aprofundada dos autores sobre

¹Artigo recebido em 14.07.2015. Revisado por pares em 11.06.2016. Reformulado em 21.07.2016. Recomendado para publicação em 24.07.2016 por Paulo Roberto da Cunha. Publicado em 27.08.2016. Organização responsável pelo periódico: FURB.

o tema. Regulação e *lobby* são temas recorrentes do cenário contábil, sobretudo após o movimento de adoção das normas internacionais de contabilidade ao redor do mundo. O *lobby* pode ser entendido como o conjunto de ações que indivíduos ou grupos empreendem para tentar influenciar as decisões dos reguladores contábeis no seu processo de elaboração de normas. A participação dos grupos é considerada importante e necessária para garantir a legitimidade do processo. As principais linhas teóricas que explicam o fenômeno podem ser divididas em 2 grandes grupos de pesquisas: um baseado em incentivos e características dos lobistas e o outro baseado na influência do *lobbying* nas decisões dos reguladores. Entre os diversos aspectos levantados, observa-se comumente nas duas linhas: a forte utilização de cartas de comentário para investigar os grupos de pressão e sua influência; e a utilização de um método de análise dos dados baseados na regressão com variáveis dependentes dicotômicas. As pesquisas empíricas retratam a existência de uma forte relação entre o uso de cartas de comentários e outras formas de *lobbying*. Quanto ao efeito do *lobbying* nos processos regulatórios, os resultados são mistos, demonstrando que sua efetividade deve ser analisada caso a caso, porém, as evidências indicam que seus efeitos não podem ser desconsiderados. Este trabalho espera incentivar o aprimoramento desta linha de pesquisa, pois são poucos os estudos sobre o tema considerando a evidência da nova regulação contábil internacional.

Palavras-chave: Regulação; Contabilidade; *Lobby*.

ABSTRACT

This paper aims to present and discuss the theoretical and empirical framework of research involving lobby in accounting regulation. The method that we used was the theoretical research. The papers were selected according to a deep investigation of the authors on the subject. Both regulation and lobby are popular themes in the accounting agenda, especially after the movement of adoption of international accounting standards around the world. Lobby can be understood as the set of actions that individuals or groups undertake to try to influence the decisions of regulatory accounting in its standard-setting process. The participation of groups is considered important and necessary to ensure the legitimacy of the process. The main theoretical lines that explain the phenomenon can be divided into two major research groups: one group is based on incentives and characteristics of lobbyists and the other one is based on the influence of lobbying in the decisions of regulators. Among the many issues raised, those commonly observed in both groups were the strong use of comment letters to track the lobbyists influences on the opinion of the regulator; and the choice of a research method based on dichotomous dependent variables. The empirical research indicates the existence of a strong relationship between the use of comment letters and other forms of lobbying. As for the effect of lobbying in regulatory processes, the results are mixed, showing that its effectiveness should be analyzed case by case, but the evidence indicates that its effects can not be disregarded. This paper hopes to encourage the improvement of this line of research because there is a scarcity of studies on the subject considering the evidence of the new international accounting regulation.

Keywords: Regulation; Accounting; Lobby.

RESUMEN

Este trabajo tiene por objetivo presentar y discutir el marco teórico y empírico de las investigaciones que envuelven el lobby en la regulación contable. El método seleccionado fue la revisión teórica y la elección de los trabajos presentados fue realizada según una investigación a fondo de autores acerca del tema. Tanto la regulación cuanto el lobby son temas recurrentes en la figura contable actual, sobre todo después del movimiento de adopción de las

normas internacionais de contabilidade al rededor del mundo. El lobby se puede entender como el conjunto de acciones que los individuos o grupos se comprometen a tratar de influir en las decisiones de la contabilidad regulatoria. La participación de los grupos se considera importante y necesaria para asegurar la legitimidad del proceso. Las principales líneas teóricas se pueden dividir en dos grandes grupos de investigación: uno con base en incentivos y características de los lobistas y el otro con base en la influencia del lobbying en las decisiones de los reguladores. Entre los diversos aspectos levantados, aquellos comúnmente observables en las dos líneas son: la fuerte utilización de cartas de comentario para investigar los grupos de presión frente a su influencia y la utilización de un método de análisis de los datos en base en regresión con variables dependientes dicotómicas. La investigación empírica retrata la existencia de una fuerte relación entre el uso de cartas de comentarios y otras formas de lobbying. Considerando el efecto de lobbying en los procesos de regulación, los resultados son mixtos, lo que demuestra que su eficacia se debe analizar caso por caso, pero la evidencia indica que sus efectos no pueden ser ignorados. En este trabajo se espera fomentar la mejora de esta línea de investigación porque hay pocos estudios sobre el tema teniendo en cuenta la evidencia de la nueva normativa contable internacional.

Palabras clave: Regulación; Contabilidad; Lobby.

1 INTRODUÇÃO

O processo de regulação contábil internacional é muitas vezes descrito como um método apolítico e científico de identificação de soluções tecnicamente ótimas para questões contábeis. Nesta visão, obter consenso na elaboração das normas é algo fácil, porque passa-se a ideia de que conhecimento científico e tecnológico é o mesmo em qualquer lugar. Este tipo de percepção é bastante ingênua, pois o conhecimento contábil não é um único e verdadeiro conjunto consensual de crenças sobre o que funciona ou não funciona. Profissionais com diferentes experiências, de diferentes países, podem chegar a soluções distintas para o mesmo problema contábil e essas serem igualmente válidas (BÜTHE; MATTLI 2011; BOTZEM, 2012).

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

A ascensão de um organismo internacional e privado como o *International Accounting Standard Board* (IASB) e a adesão maciça de países às suas normas trouxeram mudanças na dinâmica da regulação dos relatórios financeiros em países, que assim como o Brasil, tiveram historicamente as normas contábeis de suas empresas definidas por legislações nacionais sob a responsabilidade de entes governamentais. Essa nova dinâmica levanta preocupações para as empresas, normatizadores nacionais, governos, investidores, acadêmicos e outros interessados pelo processo de elaboração de normas contábeis em relação aos efeitos de possíveis pressões de grupos específicos em busca da satisfação de seus interesses.

A pressão de grupos de interesse na normatização contábil promovida por reguladores como o IASB em nível internacional, o *Financial Accounting Standard Board* (FASB) nos Estados Unidos ou ainda o britânico *Accounting Standards Board* (ASB), tem sido objeto de estudos por meio de diferentes abordagens. Trabalhos pioneiros realizados por Watts (1977) e Watts e Zimmerman (1978) anteriormente ao ganho de popularidade das normas internacionais já buscavam discutir o processo de pressão corporativa na elaboração de normas contábeis emitidas pelo regulador estadunidense, explicando que o processo de normatização contábil é

produto do mercado e de processos políticos em que indivíduos e grupos interagem buscando maximizar a sua própria utilidade por meio de pressão junto aos reguladores. Para eles, tal processo gera uma competição entre os indivíduos por transferência de riqueza, que implica em incentivos para que estes se organizem em grupos a fim de pressionar por seus objetivos.

Na mesma linha, Solomons (1978) também argumentava que o processo de elaboração de normas contábeis pode ser visto como um processo político, não sendo necessariamente guiado por aspectos técnicos ou teóricos, no qual existe a possibilidade de conflito, tendo em vista que as partes envolvidas podem buscar exercer pressão para obter ganhos em particular. De maneira complementar, Fogarty, Hussein e Ketz (1994), analisando o processo normativo do FASB, admitem que, ao assumir que tal processo é político, se reconhece que podem existir interesses diferentes e até, às vezes, conflitantes entre as partes envolvidas, os quais poderão ter algum impacto na norma a ser elaborada. Dentro da perspectiva destes trabalhos, os esforços que esses grupos empreendem para promover ou obstruir novas regulações ou influenciar alterações em regulações já existentes são descritos coletivamente como *lobbying*.

Embora o *lobbying* seja uma prática comum entre os regulados e reguladores, pouco se sabe como estas pressões são exercidas sobre os reguladores da contabilidade e quais são as características destes grupos de interesse cuja a opinião prevalece sobre os demais. Tendo em vista a carência de trabalhos empíricos sobre o tema e a falta de um arcabouço teórico mais amadurecido sobre o assunto, o presente trabalho tem como objetivo apresentar e discutir os desenvolvimentos teóricos e empíricos relativos aos estudos de *lobbying* no processo de elaboração de normas contábeis, contribuindo para aumentar o entendimento do arcabouço conceitual utilizado nos estudos sobre esse tema e, assim, incentivar a elaboração de pesquisas que busquem desenvolver o assunto.

Esta pesquisa contribui para a explicação do comportamento dos *stakeholders* envolvidos no processo de elaboração de normas contábeis, por meio da discussão das hipóteses teóricas e dos testes empíricos relativos aos principais incentivos, características, bem como da efetividade das ações de *lobbying* na regulação contábil.

2 DEFINIÇÃO DE LOBBY

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

Lobby é a atividade de pressão de um grupo organizado (de interesse, de propaganda etc.) sobre políticos e poderes públicos, que visa exercer sobre estes qualquer influência ao seu alcance, mas sem buscar o controle formal do governo (HOUAISS, 2009, p. 1191).

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

O *lobby* está ligado à organização de interesses. Consiste na ação de influenciar o tomador de decisão por meio da atuação persuasória sobre o poder constituído, seja ele público ou privado, representando um mecanismo de pressão e de representação do interesse de grupos ou de indivíduos junto a tal poder. Para Lodi (1986, p. 10), “o *lobby* é moralmente neutro, podendo servir para o Bem e para o Mal. Ele é destituído de ideologia, apesar de ser poderoso condutor de interesses e ideologias”.

Assim, de acordo com o conceito utilizado nos trabalhos a serem discutidos nas próximas seções, as ações que indivíduos ou grupos empreendem para tentar influenciar as decisões dos reguladores contábeis são coletivamente chamadas de *lobbying*. Estas variam da submissão de

cartas de comentários nos processos de elaboração de normas, até encontros privados com membros dos reguladores, passando por discursos em audiências públicas ou, ainda, pelo fornecimento de financiamento de projetos e pesquisas dos órgãos.

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

3 ESTUDOS SOBRE LOBBYING NAS NORMAS CONTÁBEIS

Seguindo a classificação proposta por Durocher, Fortin e Côté (2007), os estudos sobre *lobbying* no processo de elaboração de normas contábeis podem ser classificados em três grupos, com alguma relação entre eles: *Positive Accounting Theory Group* (PATG); *Economic Theory of Democracy Group* (ETDG) e *Coalition and Influence Group* (CIG). Os dois primeiros grupos tratam de estudar os incentivos e características dos lobistas, enquanto o terceiro grupo trata da efetividade da ação de *lobbying*.

3.1 Estudos sobre incentivos e características dos lobistas

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

No grupo de pesquisas relacionado à PATG, tem destaque o pioneirismo dos trabalhos de Watts e Zimmerman (1978, 1986) que, por meio do uso de um referencial baseado na teoria econômica, com ênfase na teoria da agência, discutem o processo de pressão corporativa na elaboração de normas contábeis emitidas pelo FASB, explicando que tal processo é produto do mercado e de processos políticos, nos quais indivíduos e grupos competem por transferência de riqueza, buscando maximizar a sua própria utilidade. Isso implica em incentivos para que as empresas se organizem em grupos a fim de pressionar por seus objetivos. A partir dessa percepção, Watts e Zimmerman (1978, 1986) apresentam um conjunto de hipóteses de incentivos econômicos, a fim de prever a participação e o posicionamento dos gestores das empresas no processo de *lobbying* sobre a regulação contábil. Características como o tamanho da empresa, endividamento e recebimento de bônus pelos gerentes são destacadas pelos autores como elementos que contribuem para prever a participação ou não e a posição dos gestores no processo de elaboração de normas contábeis.

O segundo grupo de pesquisas *Economic Theory of Democracy Group* (ETDG) compreende os trabalhos que investigam a participação de interessados em geral no processo de *lobbying* nos normatizadores contábeis (não só gestores das empresas, conforme estuda a PATG), a partir de conceitos da ciência política, baseados nos estudos desenvolvidos por Anthony Downs (1957) para analisar o processo eleitoral de votação. Assim como o grupo de pesquisas PATG, a preocupação é investigar os motivos e características que levam os interessados a participarem do processo de elaboração de normas contábeis, dentro de uma perspectiva de balanceamento entre custos e benefícios dessa participação (DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007).

Os estudos empíricos sob a perspectiva da ETDG estão relacionados ao modelo teórico de custo/benefício desenvolvido por Sutton (1984), a fim de explicar quando um interessado (ou grupo de interesses) participa do processo de *lobbying* junto à regulação contábil

(DUROCHER; FORTIN; CÔTÉ, 2007). Para Sutton (1984), assim como em um sistema de votação, os participantes devem avaliar as várias partes ou propostas antes de considerar se devem ou não votar ou se engajar na atividade de *lobbying* e, por isso, analisam os custos e os benefícios de sua ação. Ao calcular os benefícios, o participante levará em consideração não só a diferença de utilidade que ele espera receber das propostas (por exemplo, duas propostas ou procedimentos alternativos U_A e U_B), mas também a probabilidade (P) de sua pressão influenciar a regulação. Assim, a diferença entre as utilidades esperadas, descontada pela probabilidade de sucesso, será comparada com o custo da ação de *lobbying* (C), implicando em: $P(U_A - U_B) - C > 0$ (SUTTON, 1984).

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

A partir dessa ideia original, Sutton (1984) constrói algumas hipóteses. Seu modelo prediz que a participação das empresas preparadoras de demonstrações contábeis será maior que a participação dos usuários. Isso se dá, segundo ele, porque os benefícios econômicos potenciais de se assegurar propostas favoráveis provavelmente serão maiores para as empresas do que para os usuários. O motivo é que, por conta da menor diversificação de fontes de renda das empresas em relação aos usuários, os primeiros são mais vulneráveis a consequências econômicas de propostas normativas adversas. Sutton (1984) estabelece ainda hipóteses adicionais relativas à participação das empresas: as empresas maiores e as menos diversificadas têm maior probabilidade de utilizar ações de *lobbying* do que as menores e as mais diversificadas.

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

As conclusões do modelo de Sutton (1984) se assemelham às formuladas por Watts e Zimmerman (1978, 1986) e, por conta de similaridade de objetivos dos grupos de estudos sobre *lobbying* PATG e ETDG, podem ser tratados como parte de um único grupo, cuja preocupação é investigar os incentivos e características que influenciam o engajamento dos interessados na atividade de *lobbying* (STENKA; TAYLOR, 2010; JORISSEN *et al.*, 2012). No Quadro 1 a seguir são apresentados resumos de alguns trabalhos empíricos inseridos nesse grande grupo.

Quadro 1 – Estudos anteriores sobre incentivos e características dos lobistas

Autor Ano	País e Regulador	Objetivo e Método	Resultados
Dhaliwal (1982)	EUA - FASB	Avaliar, por meio de cartas de comentários submetidas ao memorando de discussão SFAS 34, o impacto de variáveis econômicas no <i>lobbying</i> dos preparadores. Foram analisadas 44 cartas comentários.	Testes não-paramétricos de diferença de médias indicaram que a estrutura de capital, o tamanho da empresa, o endividamento e os planos de benefícios dos gerentes são características que podem influenciar a posição defendida pelo participante do processo regulatório.
Francis (1987)	EUA - FASB	Investigar o efeito de características de firmas lobistas e não lobistas, na sua propensão em participar do processo de elaboração da SFAS 87 sobre	Testes de diferenças de médias (ANOVA) e de análise multivariada (regressão logística) indicaram que o tamanho da firma e os potenciais efeitos nas demonstrações contábeis foram

		contabilidade de planos de pensão. Utilizou-se uma amostra de 800 empresas, sendo 218 firmas que enviaram cartas de comentários e outras 582 firmas com planos de pensão, mas que não participaram do processo de emissão da norma.	indicadores da decisão de participar ou não da ação de <i>lobbying</i> . Firmas maiores e aquelas com maiores efeitos contábeis ocasionados pelos planos de pensão foram mais propensas a utilizar ações de <i>lobbying</i> do que aquelas de menor tamanho (receita líquida) e menores efeitos (participação dos fundos no Ativo e no resultado).
McKee, Williams e Frazier (1991)	EUA-FASB	Testar a influência das preferências dos clientes na opinião expressa pelas respectivas firmas de auditoria no processo de elaboração da norma SFAS 86 sobre contabilização de custos de software. Utilizou-se a análise de conteúdo de uma amostra de 210 cartas de comentários. Foram identificadas as posições das empresas e de seus respectivos auditores e utilizados testes não paramétricos de diferenças de médias e de associações.	Foi identificada forte associação entre a posição defendida pelas auditorias e a dos seus clientes, sugerindo que as firmas funcionariam como “advogados” dos interesses de seus clientes. Puro (1984) já havia identificado esse comportamento quando as alterações nas normas do FASB tratavam de restrições a opções de contabilização. Porém, quando as alterações envolviam a evidenciação, ele identificou posições divergentes entre auditores e clientes. Puro (1984) credita esse último resultado aos incentivos econômicos dos auditores que teriam expansão da demanda, enquanto os clientes teriam aumento custos.
Tandy e Wilburn (1996)	EUA-FASB	Investigar a participação de acadêmicos nos processos de elaboração de normas por meio da análise das cartas de comentários submetidas para 148 documentos relacionados às normas SFAS n. 1 a 117, no período de 1973 a 1992, e aplicação de questionário com 206 acadêmicos participantes.	A participação dos acadêmicos foi pequena, com a maioria deles participando com apenas uma carta. A maioria dos acadêmicos participantes eram doutores e especialistas em contabilidade financeira e se dispuseram a participar quando estavam pesquisando o assunto em análise. A baixa participação foi creditada à reduzida expectativa de afetar a decisão do regulador, a falta de tempo e de recursos, a falta de reconhecimento desta atividade por parte das universidades e a natureza restrita de alguns assuntos em debate.
Larson (1997)	IASC	Investigar as características das empresas que se engajaram no processo de <i>lobbying</i> e submeteram comentários em 20 processos normativos do IASC no período de 1989 a 1994, totalizando 1.139 cartas.	O uso de teste não paramétrico (Fisher) indicou que 85% das empresas estavam entre as 500 maiores corporações (revista Forbes) e transacionavam ações em mais de um país. Apesar do tamanho ser um indicador importante para caracterizar o processo de <i>lobby</i> , a principal motivação das empresas foi o fato de elas terem ações em países distintos e arcarem com custos de cumprimento de normas contábeis diferentes.
Ang, Sidhu, e Gallery (2000)	Austrália-AASB	Identificar as características e argumentos utilizados por empresas patrocinadoras de fundos de pensão que utilizaram <i>lobbying</i> contra a emissão do <i>exposure draft</i> 53 e comparar com dados das demais patrocinadoras não lobistas. Foram submetidas 108 cartas.	Por meio de regressão logística, os autores concluíram que as empresas lobistas estavam mais preocupadas com os efeitos da norma sobre a contabilização de planos de benefícios definidos e com a volatilidade dos resultados. Empresas que enviaram comentários eram maiores (vendas) e possuíam resultados mais voláteis (desvio padrão dos lucros de 5 anos) do que as não lobistas.
Georgiou e Roberts (2004)	Reino Unido-ASB	Investigar, por meio da análise de 155 cartas enviadas para o <i>discussion paper</i> ASB 1995 de tributos diferidos e de questionário (com 257 respostas), as características das empresas lobistas que se manifestaram a favor ou contra a proposta apresentada e ainda as características das demais empresas não lobistas.	Com o uso de regressão logística, observou-se que empresas contrárias à proposta tinham maior probabilidade de ter contratos de <i>covenants</i> do que as demais. O tamanho da empresa aumentava a propensão de realizar <i>lobbying</i> . Empresas com planos de benefícios sobre lucros eram mais propensas a realizarem <i>lobbying</i> e se posicionarem a favor (resultado considerado pelos autores contraditório e sujeito a melhor escrutínio).

Allen, Ramanna e Roychowdhury (2012)	EUA-FASB	Investigar como o efeito da consolidação (<i>tightening</i>) do oligopólio das grandes firmas multinacionais de auditoria (Big N), de Big 8 até Big 4, afetou os incentivos destas no processo de <i>lobbying</i> junto ao FASB. Foram investigados os processos de elaboração de normas do período de 1973 a 2006 e empregada a análise de conteúdo de 908 cartas de comentários enviadas pelas Big N em relação a 170 <i>exposure drafts</i> .	A diminuição da concorrência aumentou a preocupação das Big N com a redução da “confiabilidade” da informação contábil nas normas. Isso se atribui ao aumento da visibilidade das auditorias e dos riscos de litígios e, principalmente, a menor necessidade das Big N de atenderem aos apelos dos clientes por maior discricionariedade e atenção a “relevância” em detrimento da confiabilidade. O fortalecimento do oligopólio que deu maior segurança ao mercado de serviços de auditoria aumentou a independência das firmas. O resultado contraria a hipótese de que os auditores seriam “porta-vozes” de seus clientes e defenderiam o interesse destes no processo de <i>lobbying</i> junto aos reguladores.
Jorissen et al. (2012)	IASB	É a pesquisa mais abrangente sobre o assunto. Investigou a diversidade da participação, o método (diretamente ao IASB ou via outro normatizador), os incentivos e características dos participantes no <i>lobbying</i> junto ao IASB. Foram analisados os conteúdos de 3.234 cartas de comentários enviadas ao normatizador no período de 2002 a 2006 em resposta a 5 <i>discussion papers</i> (DP) e 28 <i>exposure drafts</i> . Foram comparadas ainda informações financeiras de 160 empresas participantes e não participantes no <i>lobbying</i> .	Após as análises de conteúdo e das regressões (logística e <i>OLS</i>), identificou-se que 3 grupos somavam 83% de participação no <i>lobbying</i> : empresas (43%); profissionais contábeis (25%) e normatizadores (15%). Usuários e Acadêmicos representaram 4% e 2%, respectivamente. A maioria dos participantes europeus se manifestou diretamente ao IASB (74%) do que indiretamente via EFRAG (4%), enquanto 22% enviaram comentários a ambos. Empresas, profissionais e normatizadores agiram mais em assuntos de reconhecimento e mensuração. Usuários e supervisores de mercado foram mais ativos em assuntos de <i>disclosure</i> . Empresas lobistas eram maiores e mais lucrativas do que as não lobistas.
Santos (2012)	IASB	Parte do estudo buscou identificar os fatores determinantes da ação de <i>lobbying</i> e as características dos lobistas relacionado ao DP <i>Extractive Activities</i> . Foi empregada a análise de conteúdo de 141 cartas, aliada ao uso de dados financeiros e operacionais de 152 companhias petrolíferas.	Após a análise das cartas e do uso de regressões logísticas (multinomial e de Poisson), o autor concluiu que petrolíferas maiores (medidas pelo lucro líquido e investimentos em exploração) e com cláusulas de <i>covenants</i> e planos de compensação gerencial tinham maior probabilidade de utilizar ações de <i>lobbying</i> sobre a regulação contábil do que as demais.

Da análise dos procedimentos e resultados das pesquisas apresentadas no Quadro 1, bem como de outros trabalhos que investigaram os incentivos e características dos participantes no processo de *lobbying* junto aos normatizadores contábeis (HARING JR., 1979; PURO, 1984; MACARTHUR, 1988a, b; KENNY, LARSON, 1993; JORISSEN, VAN DE POEL, LYBAERT, 2006; DUROCHER, FORTIN, CÔTÉ, 2007; GEORGIOU, 2010; ORENS *et al.*, 2011), observa-se que esses possuem as seguintes similaridades em relação aos procedimentos de pesquisa, metodologia e resultados:

a) A maioria dos trabalhos utilizou as cartas de comentários enviadas aos processos de alterações ou de criações de normas contábeis como principais fontes de investigação, aliando as informações coletadas sobre os posicionamentos dos lobistas com suas informações financeiras e institucionais;

b) Além da análise de conteúdo das cartas de comentários e de testes de diferenças de médias, a técnica de análise de dados preferida pelos pesquisadores foi a regressão logística, com o objetivo de mensurar a probabilidade de o posicionamento do lobista (ou ainda da decisão de participar ou não do *lobbying*) ser influenciado por determinada característica econômica ou institucional;

c) Os trabalhos, testando as hipóteses de Sutton (1984) e Watts e Zimmerman

(1978, 1986), identificaram como fatores de incentivos para o *lobbying*: i) o potencial de efeito econômico da norma sobre os números contábeis da empresa (principal fator); ii) o tamanho da entidade (medido por meio da receita, do ativo ou dos investimentos), que aumenta a probabilidade da ação de pressão sobre o regulador; iii) o fato de a empresa operar planos de compensação para gerentes; e iv) a existência de cláusulas restritivas (*covenants*);

d) A participação de acadêmicos e usuários é bem reduzida, apesar da sua importância para o processo de elaboração de normas contábeis. Enquanto para acadêmicos a falta de reconhecimento das universidades e a baixa expectativa de influenciar as decisões do regulador são os principais motivos para o não engajamento, para os usuários, a percepção de que os seus interesses já são considerados pelos reguladores funciona com atitude inibidora;

e) Por conta dos potenciais efeitos econômicos, as empresas e profissionais contábeis são mais interessados em assuntos relativos à mensuração e reconhecimento, enquanto os usuários são mais preocupados com assuntos de evidenciação que interferem no volume de informação reportada;

f) Apesar da hipótese de que auditores participam da ação de *lobbying* como agentes de seus clientes, defendendo seus interesses, as últimas pesquisas relatam uma mudança nesse comportamento, relacionada ao fortalecimento do oligopólio das grandes firmas internacionais de auditoria.

3.2 Estudos sobre a influência do lobby nas decisões dos reguladores contábeis

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

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

Os trabalhos desse grupo utilizam a abordagem pluralista para investigar o processo regulatório contábil. Por essa abordagem, a operacionalização do conceito de poder político se dá pela avaliação do efeito do *lobbying* sobre o tomador de decisão, de maneira que os resultados de processos políticos específicos são estudados com objetivo de determinar quem prevalece no processo decisório (LUKES, 2005). No estudo da regulação contábil, o poder é avaliado pela distinção entre os lobistas cujas propostas são aceitas e aqueles cujas propostas são rejeitadas. Tem maior poder o lobista que obtiver a maior proporção de sucessos e este será então considerado o de maior influência política (RAHMAN, NG, TOWER, 1994; VAN LENT, 1997; MCLEAY, ORDELHEIDE, YOUNG, 2000; KWOK, SHARP, 2005; GINER, ARCE, 2012).

Mancuso (2007) chama a atenção para a dificuldade de avaliar a influência de um ator, ou grupo de atores, sobre uma decisão e argumenta que não se dispõe de um método que possa

ser considerado preciso e incontroverso para essa tarefa, tendo em vista que influência pode ser considerada um argumento causal. A afirmação de que a influência de um ator é a causa de determinada ação significa dizer que essa ação não ocorreria se não existisse a influência desse ator, o que é algo difícil de provar.

No entanto, segundo Mancuso (2007), essa dificuldade pode ser superada por meio de evidências suficientemente sólidas que possam suportar a afirmação. Segundo ele, o pluralismo afirma que as decisões políticas podem ser influenciadas por um “ator que possui recursos, está disposto a utilizá-los e é hábil a fazê-lo com eficiência” (MANCUSO, 2007, p. 125). Nesse sentido, a literatura sobre *lobbying* na regulação contábil tem destacado o uso de recursos financeiros e informacionais por parte dos lobistas como variável explicativa do exercício de influência (HARING JR., 1979; TUTTICCI, DUNSTAN, HOLMES, 1994; RAMANNA, 2008; HANSEN, 2011; CARMO, 2014).

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

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

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

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

Dos métodos diretos, o encontro privado com representantes do regulador é considerado o mais eficiente, pois a possibilidade de influenciar a opinião dos reguladores é maior em relação aos demais métodos. Quanto aos métodos indiretos, submeter comentários para reguladores nacionais e/ou autoridades públicas, como governos e congressistas, é considerado muito eficiente. No entanto, *a priori*, nenhum método pode ser considerado mais eficiente em termos gerais do que o outro, pois devem ser julgados caso a caso, lobista por lobista (SUTTON, 1984). A matriz apresentada no Quadro 2 descreve um resumo desses métodos.

Quadro 2 – Métodos de *lobbying* na regulação contábil

	MÉTODOS FORMAIS	MÉTODOS INFORMAIS
MÉTODOS DIRETOS	• Submeter carta de comentário em resposta a uma consulta pública	• Participar em encontros privados com membros do regulador
	• Participar como consultor em grupos de projetos	
	• Participar das discussões em mesas redondas	
MÉTODOS INDIRETOS	• Submeter comentários aos membros dos conselhos consultivos do	• Submeter comentários aos auditores externos

	regulador (ex.: para o IFRS <i>Advisory Council</i>)	
	<ul style="list-style-type: none"> • Submeter comentários aos reguladores nacionais e/ou autoridades públicas 	<ul style="list-style-type: none"> • Submeter comentários a associações industriais ou de classe

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

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

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

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

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

i) Em relação ao momento escolhido pelos lobistas para pressionar, os achados indicaram que, contrariando as expectativas sugeridas pelas hipóteses de Sutton (1984), as empresas não concentravam suas atividades de *lobbying* nos estágios anteriores à consulta pública (por exemplo, na elaboração da agenda ou na confecção do *discussion paper*). Os estágios que as companhias mais citaram foram os relativos aos períodos de consulta pública realizada pelo órgão para os *discussion papers* e *exposure drafts* publicados. Foram também esses dois períodos os considerados de maior efetividade para as tentativas de influenciar as decisões do regulador;

ii) Quanto ao método utilizado, as evidências indicaram que as empresas utilizam vários métodos para tentar influenciar o regulador. Foram citados, além do envio de cartas de comentários nas consultas públicas, encontros privados e conversas telefônicas com os membros do regulador, apelos aos auditores externos, participações em reuniões de audiências públicas e até o uso de reportagens na mídia. No entanto, o resultado mais interessante foi que, apesar dos vários métodos descritos, o uso de cartas de comentários demonstrou estar fortemente associado ao emprego de outros métodos de *lobbying* (93% dos respondentes indicou utilizar o envio de cartas de comentários aliado a algum outro método).

Georgiou (2010) replicou sua pesquisa para o ambiente do IASB, porém, mudou o seu foco para o estudo dos usuários, utilizando uma população de 312 firmas de investimento britânicas. Os resultados confirmaram os achados de sua pesquisa anterior (GEORGIU, 2004), tanto quanto ao período considerado mais efetivo para *lobbying*, como quanto aos

métodos mais utilizados pelos lobistas para buscar influência, demonstrando que seus achados poderiam ser estendidos para o ambiente regulatório internacional característico do IASB.

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

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

Um conjunto de outros trabalhos que investigaram a efetividade do *lobbying* sobre o resultado de processos de elaboração de normas por reguladores contábeis é apresentado no Quadro 3 a seguir.

Quadro 3 - Estudos anteriores sobre influência do *lobbying* nas decisões dos reguladores contábeis

Autor Ano	País e Regulador	Objetivo e Método	Resultados
Haring jr. (1979)	EUA- FASB	Verificar a associação entre as preferências expressadas por grupos de interessados (grandes empresas, acadêmicos, firmas de auditoria e contabilidade e financiadores do regulador) com as posições escolhidas pelo FASB. Adicionalmente ele testou a associação entre as opiniões de auditores e seus clientes. Foram utilizadas 20 questões de 8 projetos de SFAS de 1974 a 1976.	Os resultados dos modelos Probit demonstraram que a posição definida pelo FASB nas suas normas estava associada com a posição defendida pelas 15 maiores firmas de auditoria e contabilidade estadunidense e com as preferências reveladas pelas entidades patrocinadoras do regulador. Adicionalmente, foi encontrada associação entre a posição das firmas de auditoria e contabilidade e a dos clientes. O autor concluiu que não pode ser rejeitada a hipótese de que o FASB é influenciado pelas preferências de auditores e das grandes empresas e pelas preferências de seus financiadores.
Brown (1981)	EUA- FASB	Identificar o possível alinhamento do FASB com diferentes grupos de respondentes por meio da análise das preferências destes em 51 questões de 9 <i>discussion memorandum</i> . Para a análise de conteúdo das cartas, as respostas obtidas foram classificadas em 3 classes: “sim”, “não” e “neutra ou sem resposta” e os respondentes classificados em 5 grupos.	O uso de análise multidimensional (ANACOR) indicou que a posição adotada pelo FASB nos documentos subsequentes aos <i>discussion memorandum</i> não pareceram ser influenciadas por nenhum grupo. A comparação entre a posição dos respondentes e as decisões do FASB indicou o não alinhamento prevalecente com nenhum grupo, o que levou os autores a concluir que: ou o FASB se comprometeu a atender as opiniões do conjunto de respondentes ou simplesmente ignora as preferências dos demais interessados.
Hussein e Ketzel (1991)	EUA- FASB	Estudar analiticamente, por meio de teorias da Ciência Social, a estrutura e o processo normativo (<i>due process</i>) do FASB e avaliar a possibilidade de o regulador ser dominado por algum grupo ou coalizão, em especial pelas	A elaboração de normas é resultado de um sistema de poder misto “ <i>mixed power system</i> ”. A criação do FASB é resultado do contrato social entre os participantes desse processo. Gerentes, usuários e firmas de auditoria buscam maximizar suas utilidades e o FASB atua para resolver os conflitos, promover a cooperação e construir consenso entre

		grandes firmas de auditoria ou seus clientes.	esses grupos. Nenhum desses grupos tem o potencial de controlar o processo como um todo.
Rahman, Ng e Tower (1994)	Nova Zelândia-NZSA	Analisar, por meio da abordagem Pluralista, os fatores de demanda (regulados) e de oferta (reguladores) da regulação contábil Neozelandesa e o impacto do <i>lobbying</i> sobre as propostas do <i>New Zealand Society of Accountants</i> - NZSA. Foram utilizadas as respostas (93 cartas) a dois ED relativos a norma de Propriedades para Investimentos. As respostas foram classificadas em “a favor”, “contra” e “neutra” em comparação com a posição adotada pelo regulador.	A análise de <i>clusters</i> das respostas dos participantes do processo de elaboração da norma de Propriedades para Investimentos (SSAP 17) indicou que, pelo lado da demanda (regulados), as empresas e as grandes firmas de auditoria (Big 8) tiveram maior presença nos <i>clusters</i> que correspondiam às visões contidas na norma aprovada. Pelo lado da oferta (regulador), novamente, as Big 8 e as empresas tiveram a maior participação nos comitês de normatização do NZSA. Existem evidências suficientes para acreditar que tanto pelo lado da demanda, quanto pelo lado da oferta, as Big 8, seguidas das empresas, têm maior influência no processo de regulação contábil na Nova Zelândia do que os demais interessados.
Coombes e Stokes (1985)	Austrália-AARF	Investigar o alinhamento das normas Australianas com as preferências expressas por grupos interessados, em respostas a 337 questões apresentadas para 20 assuntos em 7 ED publicados pelo regulador australiano. As respostas foram classificadas em “concorda”; “não concorda” ou “indiferente”. Os respondentes foram classificados em 6 grupos. As respostas foram comparadas com as normas publicadas.	Foram utilizados testes não paramétricos para avaliar o alinhamento das respostas (Quade test e Two-way ANOVA). Os autores concluíram que as opiniões dos respondentes estavam alinhadas entre eles e que o regulador australiano levou em consideração as preferências da maioria dos respondentes, mesmo nos assuntos em que alterou sua posição prévia. Nenhum grupo demonstrou maior alinhamento com o resultado final. As políticas contábeis adotadas pelo regulador foram consistentes com o conteúdo das cartas, não existindo nenhum grupo com maior influência que outro na regulação contábil do país.
Kwok e Sharp (2005)	IASC	Analisar o efeito de influências de usuários, empresas, contadores e reguladores no IASC. Foram realizadas 30 entrevistas com membros do <i>board</i> (com exercício anterior a 1998). Adicionalmente foi efetuada a análise das cartas de comentários relativas a elaboração das normas sobre Informações sobre Segmentos e Ativo Intangível, classificando as posições dos respondentes de acordo com a sua aceitação pelo regulador no documento subsequente.	Testes não paramétricos de associação (Qui-quadrado e Binomial) indicaram que o IASC atendeu as preferências da maioria dos respondentes. As normas elaboradas após o processo de consulta estavam alinhadas com as percepções da maioria. A quantidade de cartas que continham “ameaças” que as caracterizassem como sanção era reduzida. A maioria das cartas se baseava em argumentos de “persuasão <i>ex ante</i> ” (continham referência a características qualitativas da informação contábil). Os autores concluíram que as preferências dos quatro grupos de usuários (empresas; usuários, profissionais contábeis e reguladores) foram trabalhadas pelo IASC em busca de construir um consenso.
Ramanna (2008)	EUA-FASB	Parte da pesquisa teve como objetivo investigar o processo de alteração da SFAS 142 sobre Goodwill e outros Ativos Intangíveis, especificamente se a alteração de posicionamento do FASB (do ED para o SFAS) relativa à inclusão de discricionariedade para o uso do teste de <i>impairment</i> para Goodwill foi ou não motivada pelo <i>lobbying</i> das empresas “ <i>pro-pooling</i> ” (método que foi eliminado da norma). Foram utilizadas duas	A análise dos discursos feitos no senado (durante o ano de 2000) e as contribuições aos Comitês de Ação Política (PAC) demonstraram que os congressistas que se opuseram à eliminação do método <i>pooling</i> (<i>pro-pooling</i>) estavam relacionados com as contribuições de firmas “ <i>pro-pooling</i> ”, indicando a possibilidade de essas firmas terem utilizado seus aliados no congresso para pressionar o FASB a alterar a sua proposta original. Os resultados dos modelos Probit empregados sugeriram que as contribuições de firmas “ <i>pro-pooling</i> ” aumentaram a probabilidade do apoio dos congressistas. Adicionalmente, os resultados indicaram que as firmas <i>pro-pooling</i> estavam entre os lobistas que

		<i>proxies</i> para testar a hipótese de influência: a) probabilidade de os congressistas que pressionaram o FASB “ <i>pro-pooling</i> ” recebiam contribuição de firmas com esse interesse; b) probabilidade de que a firma que se posicionou “ <i>pro-pooling</i> ” tenha apoiado o novo tratamento dado pelo FASB sobre <i>impairment</i> .	propuseram a alteração considerada na forma final da norma. A conclusão do trabalho é de que a decisão de utilização do teste de <i>impairment</i> para mensuração subsequente do Goodwill, em contraste com a posição anterior do FASB de submeter o Goodwill a amortização compulsória, foi tomada, em parte, por conta da pressão das firmas que se opuseram à eliminação do método <i>pooling</i> , que utilizaram métodos diretos e indiretos de <i>lobbying</i> e obtiveram sucesso.
Cortese, Irvine e Kaidonis (2010)	IASC-IASB	Investigar o efeito do <i>lobbying</i> no processo de elaboração da norma sobre contabilidade de indústrias extrativas, que foi iniciado em 1998 e sofreu significativa mudança para a norma final (IFRS 6) emitida em 2004. Foram utilizadas a análise de conteúdo e análise crítica do discurso para investigar as cartas de comentário de 3 principais atores (uma firma de auditoria, uma grande firma petrolífera dos EUA e uma associação de empresas de petróleo também dos EUA).	A mudança de posicionamento do IASC/IASB relativo ao reconhecimento de custos de pré-produção das indústrias de extração mineral (a proposta inicial era padronizar o método e a norma final permitiu a utilização de dois métodos alternativos) foi causada pela pressão exercida por esses importantes lobistas, tendo em vista que as demais cartas apoiaram, por ampla maioria, a ideia inicial proposta pelo regulador. Os indícios da análise de conteúdo e da análise crítica do discurso das cartas, aliados a análise dos procedimentos para elaboração de normas e das fontes de financiamento do IASC/IASB, apresentam indícios de que o regulador foi capturado por interesses da indústria regulada.
Hansen (2011)	IASB	Investigar o efeito do <i>lobbying</i> sobre a elaboração de processos normativos do IASB de 2002 a 2004. Foram analisadas 629 cartas de comentários recebidas em resposta a 5 ED. As cartas foram classificadas em “aceita” e “rejeitada” de acordo com o conteúdo da norma final emitida. Diversas características dos respondentes foram associadas às cartas e utilizadas para testar 3 hipóteses: H1a O sucesso do lobista está positivamente associado com sua habilidade de transferir informação; H1b O sucesso do lobista está relacionado com a sua credibilidade; e H2 O sucesso do lobista está positivamente associado em seu impacto na viabilidade do IASB.	O resultado da regressão logística apoiou a hipótese (H1a) de que o sucesso em influenciar o normatizador está associado com a capacidade de transmitir informação do lobista (as <i>proxies</i> utilizadas foram: qtd. de páginas das cartas; percentual de respostas dadas ao ED; qtd. de referências à estrutura conceitual do IASB ou de Outros normatizadores). A hipótese (H1b) também não foi rejeitada, indicando que a credibilidade do lobista é fator importante para as decisões do <i>board</i> . A hipótese de que o sucesso do lobista está associado à contribuição que este faz ao <i>board</i> também foi apoiada pelos resultados da estatística multivariada (a <i>proxy</i> mais significativa foi o nível de contribuição financeira do lobista). O autor também encontrou evidência de que o fato de o país do lobista já adotar ou estar comprometido em adotar as IFRS funciona com elemento de influência no processo de elaboração de normas do IASB. Por outro lado, a quantidade de membros do país de origem do lobista no <i>board</i> do IASB não foi um elemento significativo de influência.
Carmo, Mussoi e Carvalho (2011); Carmo, Ribeiro e Carvalho (2011, 2014); Carmo <i>et al.</i> (2012)	IASB	Os trabalhos investigaram os processos de elaboração das normas: IFRS para Pequena e Média Empresa - PME; <i>Leasing</i> e IFRS 11 - <i>Joint Arrangements</i> . Foram analisadas as cartas de comentários emitidas, buscando-se investigar o impacto do <i>lobbying</i> nas decisões do IASB. As respostas foram classificadas em “a favor”, “contra” e “ausente” para algumas questões chaves das	As pesquisas apresentaram resultados mistos. Em relação ao processo normativo relativo à IFRS para PME, os resultados obtidos a partir da análise de conteúdo e uso de testes não paramétricos de associação indicaram que o IASB atendeu ao desejo da maioria dos participantes no processo normativo e não houve diferença significativa entre as opiniões dos respondentes. O sistema jurídico predominante no país do lobista não representou elemento determinante para aceitação das normas internacionais para pequenas e médias empresas, indicando a possibilidade de uma convergência de

		normas e comparadas com o procedimento aprovado pelo normatizador no documento normativo subsequente. Os respondentes foram classificados de acordo com algumas características (grupos de representação, valor do mercado de capitais, participação no conselho consultivo do IASB e ser de país com representante no <i>board</i>). Foram analisadas 120 cartas referentes a IFRS para PME; 302 cartas relativas a ED1 da norma sobre <i>Leasing</i> e 109 cartas referentes à IFRS 11.	fato para a norma PME. Na pesquisa relativa à norma de <i>leasing</i> foi utilizada regressão logística para analisar o resultado da primeira audiência pública da referida norma (DP em relação ao primeiro ED). O fato de o lobista ser profissional contábil, acadêmico ou normatizador nacional teve maior impacto na aceitação de seu comentário do que qualquer outra característica analisada na pesquisa. Quanto à IFRS 11, o uso de testes de diferenças de média e regressão logística indicaram que, apesar de a maioria dos respondentes ter ido contra a eliminação do método de consolidação proporcional, o IASB eliminou o uso dele. O resultado indicou que as cartas enviadas por respondentes de países com tradição anglo-americana tiveram maior peso na decisão do <i>board</i> .
Giner e Arce (2012)	IASB- IASB	Parte do trabalho investigou se a elaboração da IFRS 2 (2000 a 2004) sobre pagamentos baseados em ação foi influenciada por algum grupo de interesse ou tipo de argumento. Foram examinadas 539 cartas de comentários. Cada carta foi codificada com base no seu alinhamento com o resultado do documento posterior (de DP1 do IASC/G4+1 para DP2 do IASB, do DP2 para ED e de ED para IFRS 2) para cada um dos três principais assuntos da IFRS (reconhecimento, mensuração e data de referência). Os respondentes foram classificados em grupos de: preparadores, profissionais, usuários, reguladores, consultores e acadêmicos.	Foi utilizado um teste binomial para determinar se a posição do IASB estava alinhada com as cartas, e um teste Qui-quadrado para determinar a associação entre os grupos/ argumentos e a influência sobre o IASB. As respostas foram divididas em três assuntos: reconhecimento, mensuração e data de reconhecimento. Para os três assuntos a resposta do IASB ao <i>lobbying</i> dos interessados estava alinhada com a maioria dos respondentes e nenhum grupo pareceu ter uma influência dominante. Mesmo quando analisada a mudança de posição do IASB sobre a questão da data de reconhecimento, ela estava alinhada com o desejo da maioria. Quanto à natureza dos argumentos utilizados (conceituais, econômico ou ambos), os autores observaram que, no caso da mudança da data de reconhecimento, aparentemente os argumentos conceituais tiveram mais efeito na decisão do <i>board</i> do que os argumentos econômicos. Esses últimos foram mais utilizados quando o lobista discordava da posição do IASB e nos assuntos sobre reconhecimento.
Carmo (2014)	IASB- IASB	Investigou o processo de elaboração da IFRS 15 sobre reconhecimento de receita. Foi realizada a análise de conteúdo de 1.177 cartas relativas à consulta pública ao <i>Discussion Paper</i> , de dezembro de 2008 e do <i>Exposure Draft</i> de junho de 2010. Cada carta foi codificada com base no seu alinhamento com o resultado do documento posterior (de DP para ED1 e de ED1 para ED2) para 6 questões básicas. Os respondentes foram classificados em grupos de: preparadores, profissionais, usuários, reguladores, grandes firmas internacionais de auditoria, acadêmicos, financiadores do IASB, Participantes do <i>Advisory Council</i> e preparadores dos EUA.	Foi utilizado um teste Qui-quadrado e um modelo de regressão logística para determinar a associação entre os comentários dos grupos e o resultado da etapa posterior. Os resultados demonstraram que o IASB atendeu as preferências da maioria. No entanto, algumas características dos lobistas se revelaram mais associadas às decisões do regulador do que outras. Os comentários das empresas preparadoras tiveram maior associação com as decisões do IASB do que os comentários de reguladores nacionais, profissionais, acadêmicos ou usuários. Essa associação foi ainda maior quando ocorreram divergências com as preferências prévias do regulador e este modificou a sua opinião. Empresas estadunidenses que discordaram dos procedimentos propostos tiveram maiores chances de ter seu comentário aceito do que as sugestões feitas por preparadores de outro país. Os comentários das Big Four demonstraram ter até 5 vezes mais chances de serem aceitos, do que os comentários feitos por outros interessados.

As pesquisas relatadas no Quadro 3, que buscaram investigar a efetividade da ação de *lobbying* sobre as normas emitidas pelos reguladores contábeis, possuem as seguintes similaridades em relação aos procedimentos de pesquisa, metodologia e resultados:

a) Assim como nos estudos sobre características dos lobistas, a maioria dos trabalhos utilizou as cartas de comentários enviadas aos processos de alterações ou de criações de normas contábeis como fontes de investigação. Porém, foram utilizadas ainda entrevistas, questionários, análise de registros legislativos e de outros documentos dos reguladores, como transcrições de audiências públicas;

b) A análise de conteúdo das cartas de comentários foi a técnica preferida de análise das fontes de investigação. No entanto, alguns trabalhos também reforçaram a investigação com o uso da análise de discurso e entrevistas. Em relação aos métodos estatísticos utilizados, o uso da regressão logística (ou Probit) e de testes não paramétricos de associação (Qui-quadrado, Binomial e Fisher) foram os preferidos pelos investigadores;

c) A maioria das pesquisas fez uso de variáveis nominais, classificando a posição defendida pelo lobista na carta de comentário em “aceita” ou “não aceita” em relação a determinado procedimento emitido após a consulta. Adicionalmente, foi prática comum dividir os lobistas em grupos, de acordo com o tipo de respondente: em empresas preparadoras de demonstrações (também chamadas apenas de preparadoras), usuários, profissionais contábeis, acadêmicos e normatizadores/reguladores nacionais ou internacionais (classes similares às utilizadas pelo IASB nos seus relatórios normativos). Foram ainda utilizadas variáveis econômicas do lobista (mercado de capitais, contribuição financeira para regulador, tamanho da empresa) e institucionais (país de origem do lobista, sistema jurídico predominante) além de *proxies* buscando-se medir a transmissão de informação relevante ao regulador (quantidade de páginas das cartas, tipos de argumentos, total de assuntos discutidos, total de cartas de um mesmo respondente);

d) No geral, buscou-se mensurar a probabilidade de aceitação pelo regulador (ou associação com a posição final do regulador) da visão manifestada pelo lobista em função do grupo a que ele foi classificado e de outras características econômicas e institucionais;

e) Os trabalhos tiveram resultados mistos, enquanto em algumas pesquisas a influência do lobista foi detectada no resultado final do processo de elaboração da(s) norma(s) investigada(s) (HARING JR., 1979; MCLEAY, ORDELHEIDE, YOUNG, 2000; RAHMAN, NG; TOWER, 1994; TUTTICCI, DUNSTAN, HOLMES, 1994; MCLEAY, ORDELHEIDE, YOUNG, 2000; RAMANNA, 2008; CORTESE, IRVINE, KAIDONIS, 2010; HANSEN, 2011; CARMO, MUSSOI, CARVALHO, 2011; CARMO *et al.*, 2012), em outras pesquisas não foram obtidas evidências que pudessem caracterizar que o processo regulatório foi influenciado pelos lobistas (BROWN, 1981; COOMBES, STOKES, 1985; HUSSEIN, KETZ, 1991; VAN LENT, 1997; KWOK, SHARP, 2005; CARMO, RIBEIRO, CARVALHO, 2011; GINER, ARCE, 2012). Nos resultados em que alguma influência foi detectada, o mais recorrente foi que a mesma foi exercida por empresas preparadores das demonstrações contábeis, seguidas pelas grandes firmas de auditoria (HARING JR., 1979; RAHMAN, NG, TOWER, 1994; MCLEAY, ORDELHEIDE, YOUNG, 2000; RAMANNA, 2008; CORTESE, IRVINE, KAIDONIS, 2010). O conjunto de resultados apresentados demonstra que o sucesso do *lobbying* na regulação contábil é um fenômeno que deve ser analisado caso a caso, não sendo ainda possível se estabelecer uma teoria geral, com hipóteses sistematicamente testadas e aprovadas, permanecendo ainda como um fenômeno que merece ser investigado.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente investigação buscou apresentar o arcabouço teórico e empírico das pesquisas que envolvem *lobby* na regulação contábil. As pesquisas sobre o assunto podem ser divididas em: a) estudos sobre os incentivos e características dos lobistas e; b) estudos sobre a influência

do *lobby* nas decisões dos reguladores contábeis. O primeiro conjunto busca explicar e prever quando um interessado (ou grupo de interesses) participa do processo de *lobbying* junto à regulação contábil. O segundo conjunto de pesquisas objetiva compreender as potenciais coalizões entre grupos de interesses e a possível influência desses grupos nas decisões dos reguladores contábeis.

A abordagem teórica baseada no conjunto de hipóteses de incentivos econômicos desenvolvida por Watts e Zimmerman (1978, 1986) divide com a abordagem de custo/benefício para o *lobbying* contábil, desenvolvida por Sutton (1984), a preponderância do arcabouço teórico utilizado pelas pesquisas relativas a incentivos e características dos lobistas. No entanto, quando consideradas as pesquisas que tratam da efetividade da ação de *lobbying*, o modelo teórico desenvolvido por Sutton (1984) tem a primazia.

Uma característica comum dos dois conjuntos de pesquisa é o uso de cartas de comentários como evidência do exercício do *lobbying*. Nesse sentido, as pesquisas empíricas retratam a existência de uma relação entre o uso de cartas de comentários e outras formas de *lobbying*, tanto quanto ao momento de realizar a ação, quanto ao método empregado. Os resultados indicam que os lobistas que buscam influenciar o regulador nos períodos que antecedem as etapas de consulta pública, tendem a buscar, ainda com mais frequência, pressionar o regulador no período de discussões públicas, tanto do *discussion paper* publicado, quando do *exposure draft* da norma. Essas duas últimas etapas do processo de elaboração de normas contábeis têm sido as mais observadas nos trabalhos empíricos como momentos para a captura da influência dos lobistas sobre a regulação proposta. As pesquisas sugerem que os lobistas que se utilizam de encontros privados com reguladores, participação em mesas redondas, apelos para associações industriais ou qualquer outro método, também se utilizam de cartas de comentários como forma de reforçar o seu posicionamento.

O potencial efeito econômico da norma sobre os números contábeis das empresas, o tamanho da entidade, a existência de planos de compensação para gerentes e a existência de cláusulas *covenants* figuram como os principais motivos para o exercício de *lobbying* por parte das empresas, o que tem reforçado as hipóteses sugeridas pelas bases teóricas mais utilizadas pelos artigos.

Apesar da sua importância para o processo de elaboração de normas contábeis, a participação de acadêmicos e usuários é pequena quando comparada com a participação dos demais interessados. Para os acadêmicos, a falta de reconhecimento das universidades e a baixa expectativa de influenciar as decisões do regulador são os principais motivos para o não engajamento. Para os usuários, a percepção de que os seus interesses já são considerados pelos reguladores funciona com atitude inibidora à sua participação.

Quanto à efetividade do *lobbying* no resultado final dos processos regulatórios contábeis, as pesquisas empíricas tem apresentado resultados mistos, demonstrando que o sucesso do *lobbying* na regulação contábil é um fenômeno que deve ser analisado caso a caso, porém, as evidências indicam que seus efeitos não podem ser desconsiderados.

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

Essa nova dinâmica de delegação da autoridade regulatória de governos nacionais para um único órgão internacional e privado gera grandes incentivos para ações que busquem influenciar as normas do IASB. Isto pode ser notado pela crescente participação de interessados nos processos de elaboração das recentes normas contábeis, como a de Reconhecimento de Receitas (IFRS 15) e do Leasing (IFRS 16). A criação de associações regionais de reguladores nacionais, como o Grupo Latino Americano de Emissores de Normas de Informação Financeira (GLENIF), o Asian-Oceanian Standard-Setters Group (AOSSG) e o Pan African Federation of Accounting (PAFA), com o objetivo fortalecer a relação com o IASB e coordenar as ações de seus membros nos processos de elaboração das normas internacionais, também são indícios do ganho de importância recente do tema. Em termos práticos, este trabalho contribui com o desenvolvimento de novas pesquisas sobre o *lobby* pois faz uma síntese das principais teorias e dos principais achados empíricos que permeiam o assunto. Esta síntese é útil tanto para os acadêmicos na realização de suas pesquisas quanto para os reguladores no exercício de sua profissão, pois permite um entendimento completo e organizado dos principais incentivos e aspectos teóricos que envolvem uma prática cada vez mais comum no *métier* regulatório da contabilidade que é o *lobby*.

REFERÊNCIAS

- ALLEN, A.; RAMANNA, K.; ROYCHOWDHURY, S. The Auditing Oligopoly and Lobbying on Accounting Standards. **SSRN Electronic Journal**, 19 ago. 2012.
- ANG, N.; SIDHU, B. K.; GALLERY, N. The Incentives of Australian Public Companies Lobbying Against Proposed Superannuation Accounting Standards. **Abacus**, v. 36, n. 1, p. 40–70, fev. 2000.
- BOTZEM, S. **The Politics of Accounting Regulation: Organizing Transnational Standard Setting in Financial Reporting**. [S.l.]: Edward Elgar Pub, 2012.
- BROWN, P. A descriptive analysis of select input bases of the Financial Accounting Standards Board. **Journal of Accounting Research**, v. 19, n. 1, p. 232–247, 1981.
- BÜTHE, T.; MATTLI, W. **The New Global Rulers: The Privatization of Regulation in the World Economy**. [S.l.]: Princeton University Press, 2011.
- CARMO, C. H. S. DO. **Lobbying na regulação contábil internacional: uma análise do processo de elaboração da norma sobre reconhecimento de receitas**. 2014. 198 f. Tese de Doutorado Universidade de São Paulo, 2014.
- CARMO, C. H. S. DO et al. Regulação Contábil Internacional, Interesse Público Ou Grupos De Interesse? Um Teste Empírico. **Anais... XXXVI Encontro da ANPAD**. Rio de Janeiro: 2012.
- CARMO, C. H. S. DO; MUSSOI, A.; CARVALHO, L. N. G. DE. A influência dos grupos de interesse no processo de normatização contábil internacional: o caso do discussion paper sobre leasing. **Anais... 11 Congresso USP de Controladoria e Contabilidade**. São Paulo: 2011.
- CARMO, C. H. S. DO; RIBEIRO, A. M.; CARVALHO, L. N. G. DE. Convergência de fato ou de direito? A influência do sistema jurídico na aceitação das normas internacionais para pequenas e médias empresas. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 22, n. 57, dez. 2011.

CARMO, C. H. S. DO; RIBEIRO, A. M.; CARVALHO, L. N. A influência dos grupos de interesse no processo de normatização contábil internacional: o caso do Discussion Paper sobre Leasing. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 25, n. 2, p. 1–21, 2014.

COOMBES, R. J.; STOKES, D. J. Standard-Setters' Responsiveness to Submissions on Exposure Drafts: Australian Evidence. **Australian J Management**, v. 10, n. 2, p. 31–45, 1985.

CORTESE, C. L.; IRVINE, H. J.; KAIDONIS, M. A. Powerful players: How constituents captured the setting of IFRS 6, an accounting standard for the extractive industries. **Accounting Forum**, v. 34, n. 2, p. 76–88, 2010.

DHALIWAL, D. S. **Some economic Determinants of Management Lobbying for Alternative Methods of Accounting**: evidence from the accounting for interest costs issue. **Journal of business finance & accounting**, v. 9, n. 2, p. 255-265, 1982.

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. 29–59, jan. 2007.

FOGARTY, T. J.; HUSSEIN, M. E. A.; KETZ, J. E. Political Aspects of Financial Accounting Standard Setting in the USA. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 7, n. 4, p. 24–46, 12 jan. 1994.

FRANCIS, J. R. Lobbying against proposed accounting standards: The case of employers' pension accounting. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 6, n. 1, p. 35–57, mar. 1987.

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

GEORGIU, G. **The IASB standard-setting process** : Participation and perceptions of financial statement users. v. 42, p. 103–118, 2010.

GEORGIU, G.; ROBERTS, C. B. **Corporate lobbying in the UK** : an analysis of attitudes towards the ASB ' s 1995 deferred taxation proposals. *The British Accounting Review* v. 36, n. 4, p. 441–453, 2004.

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, dez. 2012.

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

HARING JR., J. R. Accounting Rules and“ The Accounting Establishment”. **Journal of Business**, v. 52, n. 4, p. 507–519, 1979.

HOUAISS, A. **Dicionário Houaiss da língua portuguesa**. [S.l.]: Objetiva, 2009.

HUSSEIN, M. E.; KETZ, J. E. Accounting standards-setting in the US: an analysis of power and social exchange. **Jornal of Accounting and Public Policy**, p. 59–81, 1991.

JORISSEN, A. et al. Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis. **European Account Review**, v. 21, n. 4, p. 693–729, 2012.

JORISSEN, A.; LYBAERT, N.; VAN DE POEL, K. **Lobbying Towards a Global Standard-Setter, Do National Characteristics Matter?** An Analysis of the Comment Letters Written to the IASB. In: GREGORIOU, G.; GABER, M. (Org.). . International Accounting: standards, regulations, and Financial Reporting. Oxford: Elsevier Butterworth, 2006. p. 616.

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, dez. 1993.

KWOK, W. C. C.; SHARP, D. Power and international accounting standard setting: Evidence from segment reporting and intangible assets projects. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 18, n. 1, p. 74–99, 2005.

LARSON, R. K. Corporate Lobbying of the International Accounting Standards Committee. **Journal of International Financial Management and Accounting**, v. 8, n. 3, p. 175–203, 1997.

LODI, J. B. **Lobby: os grupos de pressão**. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1986.

LUKES, S. **Power: A Radical View**. 2. ed. [S.l.]: Palgrave Macmillan, 2005.

MACARTHUR, J. B. An Analysis of the Content of Corporate Submissions on Proposed Accounting Standards in the UK. **Acc and Bus Research**, v. 18, n. 71, p. 213–226, jun. 1988a.

MACARTHUR, J. B. Some Implications of Auditor and Client Lobbying Activities: A Comparative Analysis. **Accounting and Business Research**, v. 19, n. 73, p. 56–64, dez. 1988b.

MANCUSO, W. P. **O lobby da indústria no Congresso Nacional: empresariado e política no Brasil contemporâneo**. São Paulo: Edusp, 2007.

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

MCLEAY, S.; ORDELHEIDE, D.; YOUNG, S. Constituent lobbying and its impact on the development of financial reporting regulations: evidence from Germany. **Accounting, Organizations and Society**, v. 25, n. 1, p. 79–98, 2000.

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, dez. 2011.

PURO, M. Audit Firm Lobbying Before the Financial Accounting Standards Board: An Empirical Study. **Journal of Accounting Research**, v. 22, n. 2, p. 624, jan. 1984.

RAHMAN, A. R.; NG, L. W.; TOWER, G. D. Public Choice and Accounting Standard Setting in New Zealand: An Exploratory Study. **Abacus**, v. 30, n. 1, p. 98–117, mar. 1994.

RAMANNA, K. The implications of unverifiable fair-value accounting: Evidence from the political economy of goodwill accounting. **JAE**, v. 45, n. 2, p. 253–281, 2008.

SANTOS, O. M. DOS. **Lobbying na regulação contábil e qualidade da informação: evidências do setor petrolífero**. 2012. 257 f. Universidade de São Paulo, 2012.

SOLOMONS, D. The politicization of accounting. **Journal Accountancy**, n. 5, p. 65–72, 1978.

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, p. 109–130, jan. 2010.

SUTTON, T. Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: a Downsian analysis. **Accounting, Organizations and Society**, 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.

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, 6 jan. 1994.

VAN LENT, L. Pressure and Politics in Financial Accounting Regulation: The Case of the Financial Conglomerates in the Netherlands. **Abacus**, v. 33, n. 1, p. 88–114, 1997.

WATTS, R. L. Corporate Financial Statements, A Product of the Market and Political Processes. **Australian Journal of Management**, v. 2, n. 1, p. 53–75, 1 abr. 1977.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. **Positive Accounting Theory**. NJ: Prentice-Hall, 1986.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. **The Accounting Review**, 1978.