



Revista Contabilidade & Finanças - USP
ISSN: 1519-7077
recont@usp.br
Universidade de São Paulo
Brasil

Morais dos Santos, Odilanei; dos Santos, Ariovaldo
Lobbying na Regulação Contábil: Evidências do Setor Petrolífero
Revista Contabilidade & Finanças - USP, vol. 25, núm. 65, mayo-agosto, 2014, pp. 124-144
Universidade de São Paulo
São Paulo, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=257131805004>

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

Lobbying na Regulação Contábil: Evidências do Setor Petrolífero*

Lobbying on Accounting Regulation: Evidence from the Oil Industry

Odilanei Moraes dos Santos

Professor Doutor, Departamento de Contabilidade, Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais, Rio de Janeiro
 E-mail: odilaneisantos@terra.com.br

Ariovaldo dos Santos

Professor Titular, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo
 E-mail: arisanto@usp.br

Recebido em 23.9.2013 – Aceito em 30.9.2013 – 3^a versão aprovada em 4.6.2014.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo identificar os fatores determinantes à submissão de cartas comentárias, como estratégia de *lobbying* no contexto da regulação contábil, à audiência pública do *Discussion Paper Extractive Activities do International Accounting Standards Board (IASB)*. Os resultados mostram o tamanho como fator determinante, em todas as modelagens utilizadas, indicando que grandes empresas petrolíferas possuem maior probabilidade para realizar *lobbying*. Essa propensão é verificada para posicionamentos essencialmente desfavoráveis às propostas apresentadas pelo IASB, o que implica em considerar que a revisão/substituição do *International Financial Reporting Standard - IFRS 6* será um processo complexo e sujeito a pressões por parte das empresas petrolíferas para manter o *status quo*.

Palavras-chave: *Lobbying. Regulação contábil. Setor petrolífero. Escolhas contábeis.*

ABSTRACT

This work aims to identify the determining factors in the submission of comment letters to the International Accounting Standards Board (IASB) on the discussion paper Extractive Activities as a lobbying strategy in the context of accounting regulation. The results show that size is a determining factor in all models used, indicating that large oil companies are more likely to lobby. This tendency is especially evident for companies that are predominantly opposed to the IASB proposals, which suggests that the IASB's review/replacement of International Financial Reporting Standards 6 (IFRS 6) will be a complex process subject to pressure from oil companies to maintain the status quo.

Keywords: *Lobbying. Accounting regulation. Oil industry. Accounting choices.*

* Artigo apresentado no VII Congresso Anpcont, Fortaleza, Brasil, 2013.

1 INTRODUÇÃO

Olhando a regulação contábil das atividades de exploração e produção petrolífera, o debate em torno da definição do melhor modelo contábil capaz de capturar as transações econômicas do setor remonta às décadas de 1960 e 1970. Nos Estados Unidos, país pioneiro quando se trata do arcabouço teórico e normativo da contabilidade do setor petrolífero, tanto a *Security Exchange Commission* (SEC) quanto o *Financial Accounting Standards Board* (FASB) divergiram entre si em relação às normas atinentes e permitiram a existência de dois métodos contábeis conflitantes denominados “esforços bem sucedidos” (*successful efforts*) e “capitalização total” (*full cost*) (Cortese, Irvine, & Kaidonis, 2009).

O cenário em que as empresas petrolíferas podem escolher livremente entre esses dois métodos contábeis foi fruto de um intenso jogo de interesses que colocou o FASB e a SEC em situações antagônicas, com o FASB, de um lado, defendendo a norma *Statements of Financial Accounting Standard* n. 19 – *Financial Accounting and Reporting by Oil and Gas Producing Companies* (SFAS 19) que regula o método dos esforços bem sucedidos; e de outro lado, a SEC, defendendo o método da capitalização total por meio de sua *Regulation S-X 4-10*, situação essa que ainda permanece vigente.

No âmbito do normatizador internacional também não foi diferente, dado que, desde 1998, tenta-se emitir uma norma contábil, completa, para o setor petrolífero, mas sem sucesso. Para permitir que as empresas europeias do setor extrativista pudesse adotar as normas internacionais em 2005, o *International Accounting Standards Board* (IASB) emitiu em 2004 a *International Financial Reporting Standard* n. 6 – *Exploration for and Evaluation of Mineral Resources* (IFRS 6) dando orientações gerais, mas sem entrar no mérito sobre qual método deveria ser utilizado pelas empresas.

Mais de seis anos se passaram desde a emissão do IFRS 6 e as discussões relacionadas à emissão da norma contábil internacional definitiva aplicável ao setor extrativista continuam presentes com a publicação do *Discussion Paper Extractive Activities* (DPEA daqui em diante), decorrente do projeto do IASB de revisão/substituição do IFRS 6, colocando em discussão dez questões chaves relacionadas ao reconhecimento, mensuração e divulgação dos eventos contábeis relativos às atividades extrativistas.

No que tange ao processo de regulação contábil, recorre-se à teoria econômica da regulação e às proposições de Watts e Zimmerman (1978) de que os agentes possuem incentivos econômicos para influenciar os órgãos reguladores, via *lobbying*, com o objetivo de obter normas que atendam a seus interesses. Com isso, busca-se responder a seguinte questão de pesquisa: quais os fatores determinantes à realização de *lobbying* na regulação contábil do setor petrolífero, tendo por base a estratégia de submissão de cartas comentários?

O objetivo consiste em identificar os fatores determinantes da adoção de estratégias de *lobbying* sobre a regulação contábil do setor petrolífero de modo que se possam avaliar as características marcantes que levam o grupo de interesse formado pelos preparadores de demonstrações financeiras de empresas petrolíferas a realizar essa atividade,

qual seja, tentar influenciar o IASB por meio da submissão de cartas comentários às audiências públicas.

Para atingir o objetivo proposto, verifica-se, por meio de técnicas multivariadas de análise de dados (regressões logísticas, binomial e multinomial, e regressão de Poisson), se existe correlação entre as variáveis representativas das características das firmas e o fato de terem apresentado comentários ao DPEA do IASB. Dessa forma, busca-se definir os fatores que determinam a adoção dessa estratégia de *lobbying* no processo regulatório contábil do setor petrolífero.

Utiliza-se modelagem econométrica em amostra formada por empresas petrolíferas lobistas (aqueles que submeteram cartas comentários ao IASB) e por empresas petrolíferas não lobistas (aqueles que não submeteram cartas comentários) para identificar quais seriam os fatores econômicos preponderantes envolvidos na adoção da estratégia de *lobbying* por parte desse grupo de interesse (empresas petrolíferas) junto ao IASB.

Essa estratégia de pesquisa tem sido comumente utilizada com o objetivo de se identificar os motivos e as estratégias de *lobbying* empregadas pelos diversos grupos de interesse, a exemplo das pesquisas desenvolvidas por Dhaliwal (1982), Sutton (1984), Francis (1987), Deakin (1989), Kenny e Larson (1993), Tutticci, Dunstan, e Holmes (1994), Weetman, Davie, e Collins (1996), Georgiou e Roberts (2004), Asekomeh, Russel, e Tarbert (2006), Hansen (2011) e Ginner e Arce (2012), dentre outras.

Nesse particular, faz-se necessário esclarecer que a utilização do conceito de *lobbying* empregado neste estudo apresenta uma visão bem particular e refere-se às manifestações explícitas contidas nas cartas comentários submetidas em audiências públicas de discussão de uma norma contábil, como é o caso do DPEA.

Analizando o *modus operandi* do IASB para emissão de uma IFRS, por exemplo, é possível identificar que esse processo de influência não se dá apenas pela submissão de cartas comentários. Diversas são as estratégias de *lobbying* possíveis, como as listadas a seguir:

- (a) participações em reuniões com membros do *board* ou do *staff*, sejam formais ou informais, presenciais ou à distância (videoconferência);
- (b) participação em seções públicas (mesas redondas) ou visitas de campo (*outreach*) realizadas durante o período de audiência estabelecido;
- (c) indicação de membros para a fundação mantenedora e seus diversos organismos, como o *board*, comitês técnicos ou de assessoria, a exemplo do IFRS *Advisory Council*, do IFRS *Interpretation Committee* e do novíssimo *Accounting Standards Advisory Forum* (ASAF) – fórum consultivo em que se busca a contribuição de seus membros para o desenvolvimento de padrões normativos aceitos globalmente e de elevada qualidade ou, ainda, para os diversos grupos de trabalhos;
- (d) financiamento para as mantenedoras dos órgãos reguladores;
- (e) utilização de firmas de auditorias e entidades de classe como mediadoras junto ao *board*;

(f) pesquisas de opinião; panfletagem; dentre outras estratégias.

Orens, Jorissen, Lybaert, e Tas (2011) fornecem um esque-

ma que demonstra um conjunto de estratégias de *lobbying* que podem ser utilizadas durante os diferentes estágios do processo de emissão das normas pelo IASB, conforme Tabela 1.

Tabela 1 Métodos de participação para influenciar o IASB

	Métodos de <i>Lobbying</i> Formais	Métodos de <i>Lobbying</i> Informais
Métodos de <i>Lobbying</i> Direto	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Submissão de cartas comentários em resposta às audiências públicas para emissão de normas. ◆ Participação dos grupos de projetos como consultores. ◆ Participação das discussões em mesas redondas públicas. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Participação em reuniões privadas ou teleconferência com membros do <i>Board</i>.
Métodos de <i>Lobbying</i> Indireto	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Submissão de comentários aos membros do IFRS <i>Advisory Council</i>, antigo <i>Standards Advisory Council</i> (SAC). ◆ Submissão de comentários ao <i>European Financial Reporting Advisory Group</i> (EFRAG). 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Intermediação via auditor externo. ◆ Intermediação via entidades de classe.

Fonte: Orens, Jorissen, Lybaert, e Tas (2011).

Assim, sabendo-se que na prática se trata de conceito muito mais abrangente, opta-se, por restrições metodológicas, como estratégia de *lobbying* aquela referente à utilização de cartas comentários em resposta às audiências públicas dos órgãos normatizadores.

Em defesa da utilização das cartas comentários, Asekomeh et al. (2006) argumentam que, diferentemente das respostas dadas a perguntas feitas em pesquisas que se utilizam de questionários, que podem ser enviesadas/tendenciosas, os comentários às questões colocadas em audiência pública e respondidas via carta comentário mostram de forma mais fidedigna as ações de *lobbying*, contribuindo significativamente para o entendimento das posições de cada agente do processo.

Ainda na direção da utilização das cartas comentários, Georgiou (2004) investigou a efetividade dos métodos de *lobbying* não apenas por meio de cartas comentários, e os resultados mostraram que, mesmo utilizando outros métodos, como intermediação da firma de auditoria e encontros com membros da ASB (U.K's *Accounting Standards Board*), essas estratégias estavam associadas significativamente ao uso de cartas comentários. O autor concluiu que companhias que submetiam cartas comentários tinham maior

probabilidade de utilizar outros métodos complementares do que companhias que não o faziam (Georgiou, 2004).

A escolha do setor petrolífero e, consequentemente, das normas contábeis a ele aplicáveis, decorre do fato de as evidências históricas trazidas por Collins, Dent, e O'Connor (1978); Solomons (1978); Deakin (1979); Collins, Rozeff, e Salatka (1982); Deakin (1989); Zeff (2005); King (2006), dentre outros, revelarem que o processo de regulação contábil norte-americano aplicável ao setor petrolífero decorreu de um forte sistema de *lobbying*, pressões e influência sobre a SEC e FASB. Esse fato também foi observado no âmbito do IASB, por ocasião da emissão do IFRS 6, como mostram as evidências trazidas por Cortese, Irvine, e Kaidonis (2010) de que o órgão internacional foi capturado pelos regulados, resultando em uma norma que manteve o *status quo* (escolha livre do método contábil), atendendo claramente aos interesses das empresas petrolíferas.

Nesse contexto, com a emissão do DPEA, tem-se novamente um cenário para se observar o *lobbying* exercido pelas empresas petrolíferas no que se refere à normatização contábil do setor no âmbito do IASB, motivo pelo qual este estudo ganha importância e se fundamenta.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A teoria da regulação, conforme Viscusi, Harrington, e Vernon (2005), pode ser vista sob três prismas: a teoria do interesse público; a teoria da captura; e a teoria econômica da regulação ou teoria dos grupos de interesse. Para os propósitos deste estudo, este se enquadra no prisma da teoria econômica da regulação ou dos grupos de interesse.

O pressuposto básico da teoria econômica da regulação corresponde ao fato de que a regulação é exercida de forma a atender as necessidades e o bem-estar do grupo de interesse que exerce maior pressão relativa sobre o normatizador (Viscusi, Harrington, & Vernon, 2005). Em função desse pressuposto, a teoria também é conhecida como teoria dos grupos de interesse, tendo como expoentes principais os pesquisadores Stigler (1971), Posner

(1974), Peltzman (1976) e Becker (1983).

No contexto dessa teoria, a regulação é feita para atender aos interesses dos grupos que forem mais politicamente efetivos em convencer o regulador a agir em benefício deles. Watts e Zimmerman (1978, 1986), em consonância com Stigler (1971), Peltzman (1976) e Posner (1974), assumem que os indivíduos agem para maximizar sua própria utilidade e, sendo assim, o processo de regulação (normatização) contábil é resultado de um processo político em que os indivíduos e grupos competem entre si por transferência de riqueza em seu próprio interesse.

Stigler (1971) e Peltzman (1976) argumentam que a teoria econômica no processo político foca nos incentivos aos indivíduos para se unirem em grupos com o objetivo de re-

alizar *lobby* (influenciar reguladores) visando à transferência de riquezas em interesse próprio. Assim, admitindo que o processo seja político, de acordo com Solomons (1978), as normas contábeis não estariam pautadas necessariamente por questões teóricas ou técnicas, mas sim pelos diferentes interesses das partes envolvidas que exercerem pressão para obter ganhos em particular.

Segundo Kothari, Ramanna, e Skinner (2010), os reguladores são dotados de uma ideologia própria e as normas seriam fruto de um conjunto de ideologias e dos efeitos proporcionados pela pressão (*lobby*) realizada por alguns grupos de interesse junto ao regulador. Nessa concepção, o *lobby* não é visto como uma atitude ilegal ou imoral, mas um mecanismo utilizado pelo regulador para se informar sobre as práticas e políticas adotadas pelas empresas.

As modelagens de diversas pesquisas que tiveram como objeto de estudo o *lobbying* na regulação contábil podem ser vistas como um subconjunto de pesquisas sobre escolhas contábeis (Francis, 1987; Kenny & Larson, 1993), uma vez que as atividades de *lobbying* referem-se apropriadamente a uma das dimensões das escolhas contábeis, conforme Francis (2001).

Sendo uma escolha contábil, conforme Fields, Lys, e Vicent (2001), qualquer decisão cujo propósito primário seja influenciar (na forma ou na substância) as saídas do sistema contábil de um modo particular, a teoria das escolhas contábeis se conecta com a teoria dos grupos de interesses pelo fato de as políticas contábeis serem estabelecidas tendo por base os diversos incentivos econômicos existentes e que tais incentivos também se fazem presentes no próprio processo de regulação. Assim, os gestores realizam *lobbying* para tentar influenciar o órgão normatizador na origem da elaboração da norma, ou seja, para obter uma regulação que atenda a seus interesses no seu nascedouro.

Watts e Zimmerman (1986) definiram três hipóteses para os motivos das escolhas contábeis e que também podem ser entendidas no processo de regulação contábil: (1) hipótese da remuneração, na qual os gestores teriam incentivos para realizar escolhas que maximizem suas remunerações; (2) hipótese do endividamento, em que os gestores tendem a fazer escolhas que evitem a violação das cláusulas de empréstimo; e (3) hipótese do custo político, pelo qual os gestores fazem suas escolhas contábeis para evitar a visibilidade política da empresa perante a sociedade.

De forma mais explícita, a hipótese da remuneração, ou do plano de incentivo, estabelece que os gestores que recebem remuneração variável (bônus, ações ou opções de ações) usarão frequentemente métodos contábeis que aumentem o resultado da empresa no período e, dessa forma, a remuneração variável recebida, ao antecipar lucros de períodos futuros para o atual (Watts & Zimmerman, 1986).

Em relação à hipótese do endividamento, Watts e Zimmerman (1986) argumentam que os gestores de empresas que possuem graus de endividamento maiores estão mais

sujeitos a usar métodos contábeis que aumentem os lucros. O pressuposto é o de que quanto maior o grau de endividamento, mais sufocada a empresa estará pelas restrições e condições impostas pelos credores. E, ainda, quanto mais rigorosas forem as restrições impostas pelos credores, maior será a probabilidade de a empresa violar as restrições. Assim, os gestores, aumentando os lucros, acabam por relaxar as restrições impostas pelos credores (Watts & Zimmerman, 1986).

Sob a hipótese dos custos políticos, os autores estabelecem que grandes empresas tendem a usar métodos contábeis para reduzir os lucros mais frequentemente do que pequenas empresas, sendo o “tamanho” um estimulador de atenção política que a empresa recebe. O pressuposto é o de que lucros mais elevados podem atrair atenção adversa de órgãos reguladores, entidades de classe, imprensa, ambientalistas, grupos de defesa dos consumidores etc. (Watts & Zimmerman, 1986).

Watts e Zimmerman (1978, 1986), em consonância com a teoria econômica da regulação (Stigler, 1971; Peltzman, 1976; Posner, 1974; Becker, 1983), argumentam que a regulação é feita de acordo com os interesses dos grupos que forem mais efetivos politicamente em convencer o regulador/normatizador a agir em benefício deles.

Alinhando as escolhas contábeis com o processo de regulação contábil, os gestores teriam incentivos econômicos para realizar *lobbying* contra ou a favor de uma regulamentação contábil de modo a tentar influenciar o órgão emissor a optar por modelos contábeis que lhes permitam, por exemplo: reduzir ou diferir o pagamento de tributos; diminuir os custos políticos e a produção de informações (divulgação); ou aumentar o recebimento de bônus.

Watts e Zimmerman (1978) testaram empiricamente as hipóteses formuladas utilizando análise discriminante em uma amostra com 52 cartas comentários submetidas por empresas ao *Discussion Memorandum* da norma contábil sobre os efeitos das mudanças no nível geral de preços do FASB e concluíram que os gestores possuem incentivos econômicos para participarem do processo de elaboração das normas realizando *lobbying* junto ao regulador.

A partir dos estudos de Watts e Zimmerman (1978), diversas outras pesquisas foram conduzidas sob a temática do *lobbying* na regulação contábil. Francis (1987) e, posteriormente, Ndubizu, Choi, e Jain (1993) investigaram o processo de emissão da norma SFAS 87 (Contabilidade dos Fundos de Pensão dos Empregados). Na primeira pesquisa, Francis (1987) formulou um modelo logit e o empregou numa amostra composta por 218 empresas que submeteram cartas comentários ao *Preliminary Views* do SFAS 87 (empresas lobistas) mais 582 outras empresas (as não lobistas). O autor formulou hipóteses para “tamanho”, “dívida” (como proxy para os efeitos da norma no balanço patrimonial) e “despesas com fundo de pensão” (como proxy para os efeitos da norma na demonstração do resultado) e os resultados indicaram que não apenas o “tamanho” é importante na decisão de influenciar o órgão normatizador, mas também a possibi-

lidade de a nova norma causar efeitos negativos adversos nas demonstrações contábeis.

Ndubizu et al. (1993) investigaram a etapa do *Exposure Draft* do SFAS 87 do FASB, utilizando uma amostra com 1.802 empresas, sendo 156 empresas lobistas e que se manifestaram contrárias ao *Exposure Draft* e outras 1.646 empresas (as não lobistas). Os resultados de Ndubizu et al. (1993) divergiram daqueles apresentados por Francis (1987), uma vez que apenas a "volatilidade dos lucros", novidade em relação ao estudo anterior, mostrou-se relevante para explicar a decisão de apresentar comentários ao *Exposure Draft*, confirmando a hipótese formulada de que empresas com alta volatilidade nos lucros pré-adoção de uma nova norma teriam maior probabilidade de realizar *lobbying*.

Com a pesquisa desenvolvida por Deakin (1989), buscou-se estudar o processo de normatização contábil do setor petrolífero junto ao FASB. O autor utilizou uma amostra com empresas que adotavam o método da capitalização total apenas, uma vez que essas seriam as mais afetadas pela proposta do FASB. Para definir a variável dependente, o autor classificou as empresas em lobistas (apresentaram comentário ao *Discussion Memorandum* ou ao *Exposure Draft* do FASB) e em não lobistas (não apresentaram qualquer comentário). Utilizou o modelo de regressão logística para testar as hipóteses relacionadas à existência de cláusulas contábeis restritivas (*covenant*) e planos de compensação gerencial, as quais foram comprovadas empiricamente.

Destaque ainda para a pesquisa de Georgiou e Roberts (2004) que investigaram o comportamento das empresas em relação ao *lobbying* promovido sobre a norma "tributos diferidos" do UK' ASB. Os resultados indicaram que tamanho e o comportamento da empresa em audiências públicas passadas (frequência em realizar *lobbying*) foram os fatores chaves determinantes para a decisão de fornecer comentários ao UK' ASB sobre tributos diferidos.

Os resultados indicam também que empresas que apresentaram comentários contrários à proposta de norma são as que, provavelmente, apresentam contratos com *covenants*, enquanto aquelas com posicionamentos favoráveis apresentaram maior probabilidade de não possuírem contratos com *covenants*.

Por fim, as evidências mostram que empresas possuidoras de planos de compensação gerencial têm maior probabilidade de oferecer comentários favoráveis à proposta colocada em audiência pública, enquanto que as empresas contrárias à minuta de norma em discussão seriam aquelas com maior probabilidade de não possuírem planos de compensação gerencial (Georgiou & Roberts, 2004).

Mais recentemente, o processo de *lobbying* na regulação contábil também tem sido estudado sob a perspectiva da teoria institucional (Bengtsson, 2011; Chatham, Larson, & Vietze, 2010; Fogarty, 1992; Giner & Arce, 2012; Kenny & Larson, 1993; Koh, 2011; Larson, 2002, 2008; Larson & Kenny, 2011), a qual sugere que as ações das organizações devem ser entendidas como a busca por legitimidade na sociedade ou manutenção

da credibilidade perante os agentes externos à organização (Fogarty, 1992).

Tavares, Paulo, Anjos, e Carter (2013) recorrem à afirmação de Riahi-Belkaoui (2004) que diz que a promulgação de um padrão é uma escolha social que força os reguladores a adotar um processo político com o objetivo de encontrar acomodações para os diversos interesses, inclusive o seu próprio, ou seja, alinhado à teoria institucional, o regulador é motivado a adotar estratégias visando à manutenção do seu poder, da credibilidade perante a comunidade ou da reeleição dos seus membros.

A teoria institucional coloca as organizações dentro de um cenário social e explicitamente reconhece as influências e interações do ambiente social externo nas atividades internas das organizações, as quais buscam a legitimidade ou a se manterem aceitas dentro do ambiente social (Kenny & Larson, 1993).

Nesse contexto, organizações como o IASB buscam legitimidade por parte de seus constituintes para sobreviver, sendo a solicitação de comentários sobre os seus produtos (normas contábeis) diretamente às partes interessadas um dos caminhos seguidos nessa busca por legitimidade (Kenny & Larson, 1993).

Consequentemente, os diversos grupos de interesses, também na busca por legitimidade e reconhecimento por parte dos seus pares, podem participar livremente do devendo processo de emissão de normas desses órgãos, mesmo nos casos em que eles não sejam diretamente afetados por uma proposta normativa (Chatham et al., 2010).

Considerando que o processo de emissão de normas é um processo político, as organizações como o IASB precisam continuamente monitorar as necessidades e influências de seus constituintes para ajustar suas operações visando acomodar as necessidades demandadas do ambiente externo, alinhando-as às suas próprias necessidades (Kenny & Larson, 1993; Larson & Kenny, 2011).

A teoria institucional, de acordo com Bengtsson (2011), tem sido usada em pesquisas sobre a emissão de normas contábeis para complementar os pressupostos da economia política, de onde decorre a teoria econômica da regulação, com foco no entendimento de como as pressões exercidas influenciam a adoção das normas contábeis.

Tendo em vista que este estudo tem por base um documento para discussão (DPEA) e, por isso, não sendo possível saber ainda a posição final do IASB sobre quais opiniões foram aceitas ou rejeitadas, para a compreensão das acomodações realizadas, os pressupostos da teoria institucional aparecem neste estudo para complementar o entendimento de que a participação no processo de audiência pública (*lobbying*) é legítima e que as empresas buscam fazer valer no processo de regulação as suas escolhas contábeis, retornando à teoria econômica da regulação com vista a buscar identificar fatores que levam as empresas a participarem desse processo.

Um resumo dos principais estudos sobre o tema é apresentado na Tabela 2.

Tabela 2 Pesquisas sobre lobbying na regulação contábil

Pesquisa	Objetivo
MacArthur (1988)	Investigar se a submissão de comentários ao UK' ASB (28 propostas) tem relação com qualquer questão econômica (impacto nos números contábeis) ou política (hipótese dos custos políticos).
Fogarty (1992)	Analizar a existência e o processo operativo do FASB por meio da teoria institucional.
Kenny e Larson (1993)	Investigar as atividades de lobbying ao <i>Exposure Draft</i> sobre joint venture.
Meier, Alam, e Pearson (1993)	Investigar o lobbying realizado pelas firmas de auditoria em sete propostas de normas com efeito sobre os bancos e sobre associação de crédito e empréstimos.
Tutticci, Dustan, e Holmes (1994)	Entender o devido processo de emissão de normas do <i>Australian Accounting Standard-setting</i> . Para tanto, utilizam a análise de conteúdo do <i>exposure drafts</i> relacionada ao Ativo Intangível.
Weetman, Davie, e Collins (1996)	Procura responder as questões como: (a) As estratégias dos lobistas podem ser identificadas? (b) Quais as possíveis razões para não se apresentar comentários pelas empresas não lobistas?
Tandy e Wilburn (1996)	Investigar a participação da comunidade acadêmica no processo de emissão das normas, analisando as cartas submetidas aos <i>Discussion Memorandums</i> e <i>Exposure Drafts</i> para os SFAS 1 a 117.
Larson (1997)	Investigar as características dos respondentes e analisar se existiam diferenças significativas entre as empresas lobistas e não lobistas no que se refere ao tamanho da empresa, país de origem do respondente (13 países) e mercado de negociação das ações (norte-americano).
McLeay, Ordelheide, e Young (2000)	Examinar o impacto das atividades de lobbying na regulação contábil alemã, tendo em vista a posição dos preparadores, auditores e acadêmicos.
Hill, Shelton, e Stevens (2002)	Investigar as atividades de lobbying no processo de emissão da norma SFAS 123 – Contabilização dos Pagamentos Baseados em Ação.
Larson (2002)	Estabelece, com base na teoria institucional, uma estrutura para avaliar se o <i>Standing Interpretations Committee</i> (SIC) tem sido efetivo e legítimo.
Georgiou (2004)	Definir a estratégia de lobbying mais favorável, se mais cedo (formação da agenda de discussão do <i>board</i>) ou mais tarde (período de audiência pública da minuta de norma).
Georgiou (2005)	Capturar a tendência na estratégia de lobbying pelas empresas numa perspectiva de longo prazo, analisando uma série de eventos (emissão de várias normas) ao longo do tempo.
Larson (2008)	Investigar se as pressões políticas ao invés das discussões eminentemente técnicas afetaram decisivamente a emissão do padrão contábil SIC 12, que trata da consolidação das empresas de propósitos específicos. Fundamenta-se na teoria institucional.
Chatham, Larson, e Vietze (2010)	Analizar os comentários enviados ao <i>discussion paper</i> sobre instrumentos financeiros visando identificar os principais pontos da proposta, alinhado ao fato de que a União Europeia rejeitou a adoção integral do IAS 39, exigindo esforço adicional do IASB para reverter a situação. Fundamenta-se na teoria institucional.
Georgiou (2010)	Investigar a natureza e participação dos fundos de investimentos do Reino Unido nas audiências públicas realizadas pelo IASB no período de 2001 a 2006.
Stenka e Taylor (2010)	Compreender a complexidade das atividades de lobbying no âmbito de quatro <i>exposure drafts</i> . Os lobistas são classificados em dois grupos: corporativos e não corporativos, e as análises são realizadas com o emprego da ANOVA e regressão univariada.
Hansen (2011)	Fornecer evidências de como o IASB gera seus padrões normativos na presença de lobistas com preferências distintas. Para tanto, utiliza-se das cartas comentários (629 cartas) de cinco audiências promovidas pelo IASB.
Larson e Kenny (2011)	Investigar o comportamento do IASB quando da emissão das normas contábeis frente às doações financeiras voluntárias recebidas de seus constituintes.
Bengtsson (2011)	Utiliza a teoria institucional para investigar como o IASB, após a crise financeira mundial, respondeu às pressões políticas promovidas pela União Europeia como a observada em relação à norma de instrumentos financeiros.
Koh (2011)	Examinar as características das firmas quanto à decisão de se fazer ou não fazer lobbying. Para aquelas que submeteram opiniões sobre a norma de <i>stock option</i> do FASB, analisou se o lobbying foi a favor ou contra a norma em discussão.
Giner e Arce (2012)	Analizar o comportamento dos lobistas, tendo por base a teoria institucional, e avaliar a influência destes sobre as decisões do IASB no que se refere à norma IFRS 2.
Tavares, Anjo, Paulo, e Carter (2013)	Investigar quais foram as opiniões mais frequentes submetidas ao IASB/FASB em relação ao <i>Revised Exposure Draft Revenue from Contracts with Customers</i> .
Matos, Gonçalves, Niyma, e Marques (2013)	Investigar se as normas que possuem maior nível de inconsistência com GAAPs locais foram alterados/aprovados de acordo com a participação geográfica do membro do conselho do IASB.
Oliveira, Costa Júnior, e Silva (2013)	Analizar o processo de audiência pública do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) nos anos de 2007 a 2011, concluindo-se que o CPC concentrou seus esforços visando a uma maior convergência possível com as IFRS.

Das pesquisas comentadas, destaque para os estudos de Watts e Zimmerman (1978), Francis (1987), Deakin (1989), Ndubizu et al. (1993) e Georgiou e Roberts (2004) por se alinharem metodologicamente com

o objetivo deste trabalho, o qual envolve estabelecer os fatores determinantes que levaram as empresas petrolíferas a oferecer comentários ao DPEA do IASB, ou seja, fazer *lobbying*.

3 METODOLOGIA

Para que se possam identificar os determinantes da atividade de *lobbying* na regulação contábil do setor petrolífero são utilizadas as estratégias de pesquisa descritas a seguir.

Com base nas 141 cartas comentários disponibilizadas pelo IASB em seu *site* na internet, primeiramente é realizada uma análise de conteúdo das cartas submetidas pelas empresas petrolíferas com vistas à mensuração da variável dependente utilizada nos modelos econôméticos.

A segunda etapa do estudo está baseada em análises quantitativas, com a utilização de modelos econôméticos para se estabelecer os fatores econômicos determinantes da adoção da estratégia de *lobbying* via submissão de cartas comentários.

Em função das características da variável dependente, utilizam-se as regressões logísticas, binomial e multinomial e a regressão de Poisson. No primeiro caso, a variável dependente assume valores “1” para o caso de se ter oferecido comentários ao documento do IASB ou “0” se for o contrário.

Na regressão logística multinomial, a variável dependente é decomposta em três categorias: “0” para representar as empresas que não ofereceram comentários ao documento do IASB; “1” para representar as empresas que ofereceram comentários predominantemente favoráveis; e “2” para representar as empresas que ofereceram comentários predominantemente desfavoráveis às proposições contidas no documento do IASB.

Por fim, emprega-se a regressão de Poisson em que a variável dependente pretende expressar o grau de concordância ou discordância em relação às dez questões colocadas em discussão no documento do IASB. Assim, ela pode assumir valores de zero, para os casos de empresas que não ofereceram comentários, até dez, que representa a quantidade máxima de vezes em que a empresa foi favorável ou desfavorável às questões apresentadas no DPEA.

3.1 Definição das Variáveis e Hipóteses de Pesquisa.

Como exposto anteriormente, a variável dependente utilizada como *proxy* para *lobbying* refere-se às manifestações explícitas contidas nas cartas comentários submetidas à audiência pública de discussão do DPEA. Trata-se de modelagem amplamente utilizada na literatura contábil sobre *lobbying*, a exemplo de Watts e Zimmerman (1978), Francis (1987), Deakin (1989), Ndubizu et al. (1993) e Georgiou e Roberts (2004).

Tendo em vista que a adoção de outras estratégias para mensuração da variável dependente envolve, na maioria das vezes, informações privadas, o que torna a modelagem de difícil execução (Holthausen & Leftwich, 1983), tem-se uma limitação inerente ao estudo pelo fato de que as estratégias de *lobbying* estão limitadas às cartas comentários. Diversos são os estudos que defendem essa modelagem, como Aseko-

meh et al. (2006), Chung (1999), Sutton (1984) e Georgiou (2004), e esse é o caminho adotado nesta pesquisa.

Dessa forma, e tendo por base o tipo de regressão utilizada, a variável dependente apresenta as características constantes da Tabela 3.

Tabela 3 Características da variável dependente

Regressão Logística Binomial		Regressão de Poisson			
		Intensidade Favorabilidade		Intensidade Desfavorabilidade	
Código	Frequência	Código	Frequência	Código	Frequência
0	127	0	127	0	127
1	25	1	0	1	2
Regressão Logística Multinomial		2	3	2	2
		3	3	3	3
Código	Frequência	4	9	4	5
0	127	5	4	5	3
1	13	6	2	6	6
2	12	7	1	7	1
		8	2	8	3
		9	1	9	0
		10	0	10	0

Em relação às variáveis independentes, o “tamanho”, como visto, tem sido comumente utilizado na literatura sobre *lobbying* na regulação contábil para expressar a exposição da empresa (hipótese do custo político) (Watts & Zimmerman, 1978; Francis, 1987; Deakin, 1989; Ndubizu, Choi, & Jain, 1993; Georgiou & Roberts, 2004).

O “tamanho” também tem sido associado com a hipótese de que uma estratégia de *lobbying* somente é adotada se os benefícios obtidos forem maiores que os custos do *lobbying* (Sutton, 1984). Nesse sentido, Koh (2011) expressa que grandes empresas, por possuírem mais recursos, usualmente tendem a influenciar o resultado final e, consequentemente, colhem favoravelmente os frutos do *lobbying*.

Para operacionalizar a variável tamanho, foram utilizadas quatro *proxies*, a saber: receitas líquidas do período (RECLIQ); ativo total do período (ATIVTOT); lucro líquido médio dos últimos três períodos (LUCMED); e gastos de exploração e desenvolvimento incorridos no período (UPSTREAM). A hipótese de teste subjacente ao tamanho é definida como:

H_1 : Grandes empresas petrolíferas possuem maior probabilidade de realizarem *lobbying*, favorável ou desfavorável, do que as demais empresas petrolíferas.

A literatura vigente expõe ainda duas outras variáveis representativas dos incentivos econômicos para as escolhas contábeis (no caso, a possibilidade de influenciar uma norma junto a órgãos normatizadores). Pressupõe-se que

gestores de empresas que possuem compensação remuneratória baseada em desempenho (medidos com base em indicadores derivados das informações contábeis) tenderão a escolher os modelos contábeis para beneficiarem-se, ou seja, optarão por propostas de normas que refletem métodos contábeis que aumentem ou diminuam o lucro, de acordo com o seu interesse.

A existência de cláusulas contábeis restritivas (*covenants*) em contratos de financiamento e/ou captação de recursos é a outra característica. A teoria prega que os gestores tenderão a escolher modelos contábeis que levem a não violação dessas cláusulas restritivas, ou seja, quanto mais próxima a empresa estiver de um limite fixado em um *covenant*, baseado em números contábeis, maior será a probabilidade de o administrador utilizar procedimentos que aumentem o resultado e/ou reduzam o nível de endividamento (Holthausen & Leftwich, 1983).

Para operacionalizar essas duas características, são utilizadas as variáveis binárias COMPGEN e COVENANT, que assumem valor “0” para os casos em que a empresa não apresente a característica de interesse, e valor “1” para os casos em que a empresa possua a característica testável. Utilizaram-se diretamente as notas explicativas das demonstrações financeiras das empresas disponíveis em seus *websites* para mensurar essas variáveis, pesquisando referências à existência ou não de compensação gerencial e de cláusulas restritivas.

Reconhece-se que é possível operacionalizar essas variáveis de diversas maneiras e assume-se a atribuição binária de “0” ou “1” para essas variáveis a partir da existência ou não da característica testável como uma limitação da pesquisa. Isso se torna relevante pelo fato de que as variáveis binárias, da forma como foram operacionalizadas, podem não capturar a magnitude da característica que se quer investigar de maneira apropriada. Deakin (1989), Georgiou e Roberts (2004), Georgiou (2005) e Koh (2011), por exemplo, apresentam outros caminhos para se operacionalizar essas variáveis.

As hipóteses testáveis correspondem a:

H_2 : Empresas petrolíferas que apresentem planos de compensação gerencial possuem maior probabilidade de realizar *lobbying*, favorável ou desfavorável, do que empresas petrolíferas que não possuem planos de compensação gerencial.

H_3 : Empresas petrolíferas que apresentem cláusulas restritivas possuem maior probabilidade de realizarem *lobbying*, favorável ou desfavorável, do que empresas petrolíferas que não possuem cláusulas restritivas.

Visando capturar o risco de possíveis mudanças na regulação contábil do setor petrolífero, também são consideradas no modelo de teste as variáveis USLISTING e MÉTODO. A atual regulação contábil internacional aplicável às atividades extrativistas baseia-se na norma IFRS 6. Tal padrão estabelece que as empresas extrativistas podem definir sua política contábil livremente. Na prática, o IFRS 6 não definiu nenhum método específico de reconhecimento e mensuração e as empresas sujeitas às normas internacionais acabaram por escolher entre um dos dois métodos mais conhecidos mundialmente e que foram estabelecidos

pelos Estados Unidos, quais sejam, os métodos dos esforços bem sucedidos e da capitalização total.

Tal atitude pode ser entendida sob a perspectiva da teoria institucional, notadamente quanto à concepção do isomorfismo mimético, no qual as organizações copiam as práticas umas das outras, particularmente dentro do mesmo setor, mesmo não sendo obrigadas a seguir normas específicas (Koh, 2011).

Com isso, a adoção dos métodos dos esforços bem sucedidos ou da capitalização total é uma realidade mundial, inclusive para facilitar as empresas não norte-americanas a publicarem suas demonstrações financeiras naquele país por ocasião da listagem da empresa para negociação de suas ações na bolsa de valores de Nova Iorque, por exemplo.

A utilização da variável USLISTING teve por objetivo capturar o risco da possível mudança na regulação contábil sob duas perspectivas: uma considerando as empresas norte-americanas e outra considerando as empresas estrangeiras, mas com ações negociadas no mercado norte-americano.

No primeiro caso, mesmo que não se tenha um horizonte claro de que os Estados Unidos venham a adotar as normas internacionais (IFRS) para as empresas estadunidenses, evidências mostram que a participação dos norte-americanos no processo de emissão de normas pelo IASB é relevante, chegando, em alguns casos, a serem os mais participativos nas audiências públicas (Larson, 1997; Larson & Kenny, 2011; Giner & Arce, 2012).

No presente estudo, das 141 cartas recebidas pelo IASB na audiência pública do DPEA, 27 cartas (ou 19%) foram de interessados norte-americanos, atrás apenas dos europeus, que submeteram 76 cartas.

Analizando o processo de emissão do IFRS 2, por exemplo, Giner e Arce (2012) evidenciam que, das 539 cartas recebidas pelo IASB, 264 foram encaminhadas por norte-americanos e argumentam que essa forte participação no devido processo de emissão de normas pelo IASB é motivada por receios quanto à possibilidade de mudança na posição do FASB/SEC em relação à adoção das IFRS para as empresas nativas (Giner & Arce, 2012).

Sob a perspectiva das empresas não estadunidenses e que adotam as IFRS, tem-se que mudanças nas normas internacionais podem elevar os custos de transação, necessitando de ajustes e informações adicionais para atender as necessidades dos investidores norte-americanos, como argumentam Larson (1997) e Georgiou (2005). Com isso, essas empresas teriam incentivos para fazer *lobbying* junto ao IASB visando à manutenção da situação vigente.

Dessa forma, considera-se que as empresas petrolíferas norte-americanas ou aquelas que possuem ações negociadas no mercado norte-americano possuem incentivos para realizar *lobbying* junto ao IASB visando à manutenção do *status quo*, ou seja, em que se pode escolher entre os métodos dos esforços bem sucedidos ou da capitalização total para, dessa forma, evitar-se possíveis custos de transação com a convergência para novas regras. A hipótese de teste corresponde a:

H_4 : Empresas petrolíferas listadas no mercado norte-americano possuem maior probabilidade para realizar *lobbying*

bying desfavorável, do que empresas petrolíferas não listadas no mercado norte-americano.

A proposta colocada em discussão pelo IASB no DPEA estabelece um novo método de reconhecimento e mensuração aplicável às atividades extrativistas e elimina a possibilidade de escolha por parte das empresas entre os métodos dos esforços bem sucedidos ou da capitalização.

A proposta do IASB estabelece que os direitos legais para exploração dos recursos naturais é o ponto chave para o reconhecimento do ativo e que os demais gastos necessários para confirmação dos recursos e garantir sua exploração comercial seriam extensões desse direito legal. Com essa proposta, tem-se um cenário totalmente diferente do ambiente atualmente institucionalizado e que compreende os métodos dos esforços bem sucedidos e da capitalização total.

Zeff (2002) argumenta que, quando o normatizador prescreve uma nova norma que elimina a possibilidade de escolha ou impõe exigências para divulgações adicionais, isto se torna um gatilho para que os constituintes realizem pressões junto ao normatizador para fazer valer as suas necessidades. Esse argumento também é encontrado em Samann (1999), que complementa argumentando que, em geral, esse cenário leva os interessados a se oporem às propostas do normatizador.

Tavares et al. (2013) explicam que regular é restringir as opções de escolhas contábeis na medida em que o regulador tem o poder de decidir sobre as políticas contábeis que os regulados devem seguir.

Nesse contexto, a proposta contida no DPEA elimina

$$PROB(LOBBYING_i) = \frac{1}{1 + e^{-\left(\alpha_0 + \beta_1 RECLIQ_i + \beta_2 ATIVTOT_i + \beta_3 LUCMED_i + \beta_4 UPSTREAM_i + \beta_5 COMPGEN_i + \beta_6 COVENANT_i + \beta_7 USLISTING_i + \beta_8 METODO_i + \varepsilon_i\right)}}$$

Em que i denota empresa, e $LOBBYING$ assume valor “1” nas empresas que ofereceram comentários ao DPEA e “0” para os casos de empresas que não ofereceram comentários. O termo de erro da regressão é indicado pelo parâmetro ε ; α é o intercepto e $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \dots, \beta_8$ são os coeficientes estimados, dos quais se espera que sejam estatisticamente significantes e positivos.

De acordo com Fávero, Belfiore, Silva, e Chan (2009), a

$$\ln \left[\frac{PROB(LOBBYING = 1|X)}{PROB(LOBBYING = 0|X)} \right] = \alpha_1 + \beta_1 RECLIQ_i + \beta_2 ATIVTOT_i + \beta_3 LUCMED_i + \beta_4 UPSTREAM_i + \beta_5 COMPGEN_i + \beta_6 COVENANT_i + \beta_7 USLISTING_i + \beta_8 METODO_i + \varepsilon_i$$

$$\ln \left[\frac{PROB(LOBBYING = 2|X)}{PROB(LOBBYING = 0|X)} \right] = \alpha_1 + \beta_1 RECLIQ_i + \beta_2 ATIVTOT_i + \beta_3 LUCMED_i + \beta_4 UPSTREAM_i + \beta_5 COMPGEN_i + \beta_6 COVENANT_i + \beta_7 USLISTING_i + \beta_8 METODO_i + \varepsilon_i$$

Em que $LOBBYING$ assume valores “0” nas empresas que não ofereceram comentários ao DPEA do IASB; “1” nas empresas que apresentaram comentários predominantemente favoráveis ao documento do IASB; e “2” para os casos em que as empresas apresentaram comportamento predominantemente desfavorável ao documento do IASB.

As análises são realizadas comparando (1) as empresas

a possibilidade de escolha por parte das empresas petrolíferas ao propor um método único de reconhecimento e mensuração e, dessa forma, as empresas, na concepção de Zeff (2002), teriam incentivos para realizar *lobbying* junto ao IASB visando manter o *status quo*. Tal incentivo também encontra respaldo em Watts e Zimmerman (1978, 1986), na medida em que preparadores levam em conta o potencial impacto de um novo tratamento contábil na expectativa futura de fluxo de caixa para decidir sobre o *lobbying*.

Como analisado em Santos, Lopes, e Silva (2010), empresas que seguem o método dos esforços bem sucedidos seriam as mais afetadas pela proposta apresentada pelo IASB no DPEA, com mudanças significativas em suas políticas contábeis. Assim, espera-se que essas empresas tenham maior probabilidade de realizar *lobbying* contrário à proposta do IASB.

Dessa forma, a variável MÉTODO presta-se a investigar se existe associação entre a escolha do método dos esforços bem sucedidos (identificado como “1”) e a probabilidade de se oferecer comentários contrários ao documento do IASB. A hipótese testável corresponde a:

H_5 : Empresas petrolíferas que seguem o método dos esforços bem sucedidos possuem maior probabilidade de realizar *lobbying* desfavorável junto ao IASB do que as empresas petrolíferas que seguem o método da capitalização total.

3.2 Especificação dos Modelos Econométricos.

Do exposto, chega-se aos seguintes modelos econométricos:

análise dos resultados reside nos coeficientes das variáveis independentes (β), que precisam ser estatisticamente relevantes e está baseada na ideia de que quando o coeficiente é maior que zero, maior é a probabilidade de ocorrência do evento de interesse (*lobbying* ao documento do IASB) e vice-versa.

Em relação à regressão logística multinomial, tem-se a seguinte especificação:

que ofereceram comentários predominantemente favoráveis com aquelas que não ofereceram comentários e (2) as empresas que ofereceram comentários predominantemente desfavoráveis com aquelas que não ofereceram comentários (Fávero, Belfiore, Silva, e Chan, 2009).

No modelo de regressão de Poisson, utiliza-se a seguinte especificação:

$$LOBBYING_i = \frac{\mu^{LOBBYING} e^{-\left(\alpha_1 + \beta_1 RECLIQ_i + \beta_2 ATIVTOT_i + \beta_3 LUCMED_i + \beta_4 UPSTREAM + \beta_5 COMPGEN_i + \beta_6 COVENANT_i + \beta_7 USLISTING_i + \beta_8 METODO_i\right)}}{LOBBYING!} + u_i$$

Em que *LOBBYING* assume valores que variam de “0” a “10”, sendo zero os casos de empresas que não ofereceram comentários ao DPEA do IASB e dez o valor máximo possível de concordância (ou discordância) em relação ao documento do órgão internacional.

Para exemplificar a utilização desses três modelos, suponha-se uma empresa que tenha oferecido comentários ao DPEA, sendo que das 10 perguntas apresentadas, 7 obtiveram respostas discordantes e 3 foram respondidas com comentários favoráveis. No primeiro modelo (regressão logística binomial), a empresa será codificada como “1” (ofereceu comentários); no modelo de regressão logística multinomial, receberá o código “2” (posição predominantemente desfavorável) e, por fim, na regressão de Poisson será codificada como “3” no painel “*lobbying* favorável” e “7” no painel “*lobbying* desfavorável”.

3.3 Características da Amostra.

Como a amostra deve conter empresas lobistas e empresas não lobistas, inicialmente identificaram-se as empresas petrolíferas que participaram da audiência pública do DPEA. O IASB recebeu 141 cartas comentários, sendo que 39 (ou 28%) delas foram submetidas por empresas extrativistas e 33 (23%) por entidades não governamentais. Por fim, o grupo formado pelos emissores nacionais, entidades de classe contábil e reguladores do mercado de capitais contribuiu com 25 cartas (18%). Os grupos formados por investidores/usuários individuais, empresas de consultoria do setor/associações profissionais e firmas de auditoria submeteram 17, 12 e 8 cartas comentários, respectivamente. Outras 8 cartas foram submetidas por interessados diversos.

Dentre as 39 cartas comentários submetidas ao IASB pelas empresas extrativistas, 28 delas são de empresas petrolíferas e 11 de mineradoras. Com isso, focou-se inicialmente nessas 28 petrolíferas, sendo que 3 delas não pude-

ram ser aproveitadas em função da indisponibilidade das informações necessárias ao estudo.

Recorreu-se à base de dados da *Evaluate Energy*®, empresa de consultoria líder no fornecimento de informações sobre o setor de óleo e gás. Como o DPEA ficou em audiência pública no período de abril a julho de 2010, utilizaram-se as informações disponíveis do ano de 2009 e, para esse ano, a base de dados da *Evaluate Energy*® contava com informações de 262 empresas do setor petrolífero.

Como da base de dados da *Evaluate Energy*® não constam informações necessárias para operacionalizar as variáveis COMPGEN e COVENANT, optou-se por realizar uma seleção aleatória dentre as 237 empresas da base de dados (excluindo as 25 já pré-selecionadas e que representam as empresas lobistas) visando a escolha das empresas não lobistas.

Para a definição do tamanho da amostra, visando à seleção aleatória, utilizou-se a expressão, $n = N \times n_0 / N + n_0$ em que $n_0 = 1 / E_0^2$, sendo n_0 = primeira aproximação do tamanho da amostra; E_0^2 = erro amostral tolerável; N = tamanho da população alvo; e n = tamanho da amostra. Assim, para uma população alvo (N) de 237 empresas e erro amostral tolerável (E_0^2) de 6%, chegou-se a 127 empresas que, somadas às 25, resultaram em uma amostra final com 152 empresas petrolíferas.

A amostra utilizada se caracteriza por conter empresas de diferentes tamanhos, conforme pode ser observado na Tabela 4. Por exemplo: em média, a receita líquida (RECLIQ) obtida em 2009 foi (em valores logaritmados) de US\$ 8,84 milhões. Contudo, tem-se uma variação considerável entre o valor mínimo de US\$ 2,42 milhões e o valor máximo de US\$ 12,54 milhões, o que proporciona um desvio padrão de US\$ 1,95 milhão. Esse mesmo comportamento é observado nas demais variáveis, a exemplo do lucro líquido médio (LUCMED), que variou de um valor mínimo de US\$ 1,60 milhão para um máximo de US\$ 20,7 milhões.

Tabela 4 Estatística descritiva das variáveis contínuas

"Variável (em US\$ milhões)"	Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão	"Teste KS p-valor"
RECLIQ	8,84	9,00	2,42	12,54	1,95	0,953
UPSTREAM	0,95	6,34	-20,72	10,08	11,55	0,000
LUCMED	12,79	12,72	1,60	20,70	4,01	0,994
ATIVTOT	9,52	9,60	4,38	12,69	1,58	0,984

Nota: RECLIQ: receitas líquidas do período; UPSTREAM: gastos de exploração e desenvolvimento incorridos no período; LUCMED: lucro líquido médio dos últimos três períodos; ATIVTOT: ativo total do período. Teste KS: Teste de Kolmogorov-Smirnov para normalidade (p-valor > 0,05).

Mesmo que o pressuposto da normalidade dos resíduos não seja uma exigência para a regressão logística, optou-se por calcular o logaritmo natural das variáveis contínuas, buscando uma distribuição normal para elas, visando mitigar possível “efeito escala” nas regressões. Como consta na Tabela 4, após a transformação, apenas a variável UPSTRE-

AM permaneceu com distribuição não normal.

Em relação às variáveis dicotômicas (Tabela 5), das 152 empresas da amostra, 25 ofereceram comentários ao DPEA do IASB, correspondente a 16% da amostra. Essas empresas, para efeito deste estudo, são caracterizadas como empresas lobistas, enquanto as demais empresas da amostra são as não lobistas.

Tabela 5 Estatística descritiva das variáveis dicotômicas

Variável	Valor "0"	Valor "1"	Total
LOBBYING	127	25	152
	84%	16%	100%
COVENANT	41	111	152
	27%	73%	100%
COMPGEN	40	112	152
	26%	74%	100%
MÉTODO	74	78	152
	49%	51%	100%
US LISTING	64	88	152
	42%	58%	100%

Nota: LOBBYING: "0" se não apresentou comentários e "1" se apresentou comentários; COVENANT: "0" se não apresenta covenant e "1" se apresenta; COMPGEN: "0" se não apresenta compensação gerencial e "1" se apresenta; MÉTODO: "0" se adota o *full cost* e "1" se adota o *successful efforts*; USLISTING: "0" se negocia em outros mercados de capitais e "1" se negocia no mercado norte-americano.

Quanto às variáveis COVENANT e COMPGEN, observa-se que as empresas da amostra possuem praticamente a mesma distribuição entre aquelas que possuem cláusulas

restritivas (73%) ou compensação gerencial (74%) e aquelas que não possuem esses atributos.

Em relação aos métodos contábeis utilizados pelas empresas da amostra, observa-se que existe equilíbrio, com 51% das empresas seguindo o método *successful efforts* e 49% o método *full cost*. Já em relação às empresas que possuem ações negociadas no mercado norte-americano, são maioria na amostra utilizada, com 88 empresas ou 58% da amostra.

Quanto à correlação entre as variáveis, é possível observar, na Tabela 6, que as variáveis relacionadas ao "tamanho" apresentam razoável associação estatisticamente significante com a variável dependente LOBBYING, com correlação variando de 24% a 42%, o que não ocorre em relação às demais, diferentemente do esperado.

A correlação entre as variáveis explicativas permite que sejam feitas inferências a respeito do pressuposto da multicolinearidade. Nesse sentido, percebe-se que as variáveis relacionadas a "tamanho" apresentam altos graus de associações significativas, principalmente entre RECLIQ e LUCMED e ATIVTOT, variando de 77% a 89%, sendo um indicativo de possível quebra desse pressuposto.

Tabela 6 Matriz de correlação de Pearson

	LOBBYING	RECLIQ	UPSTREAM	LUCMED	ATIVTOT	COVENANT	COMPGEN	MÉTODO
LOBBYING	1							
RECLIQ	0,335 **	1						
UPSTREAM	0,245 **	-0,004	1					
LUCMED	0,422 **	0,767 **	0,363 **	1				
ATIVTOT	0,400 **	0,894 **	0,269 **	0,882 **	1			
COVENANT	0,070	-0,265 **	0,148	-0,203 *	-0,194 *	1		
COMPGEN	0,104	-0,197 *	0,084	-0,181 *	-0,181 *	0,445 **	1	
MÉTODO	0,148	0,130	0,363 **	0,266 **	0,236 **	0,031	0,016	1
USLISTING	0,127	-0,236 **	0,226 **	-0,066	-0,155	0,412 **	0,489 **	0,075

Nota: LOBBYING: "0" se não apresentou comentários e "1" se apresentou comentários; RECLIQ: receitas líquidas do período; UPSTREAM: gastos de exploração e desenvolvimento incorridos no período; LUCMED: lucro líquido médio dos últimos três períodos; ATIVTOT: ativo total do período; COVENANT: "0" se não apresenta covenant e "1" se apresenta; COMPGEN: "0" se não apresenta compensação gerencial e "1" se apresenta; MÉTODO: "0" se adota o *full cost* e "1" se adota o *successful efforts*; USLISTING: "0" se negocia em outros mercados de capitais e "1" se negocia no mercado norte-americano. Significância: ** (1%) e * (5%).

Em função disso, é elaborado um modelo contendo todas as *proxies* para tamanho e se realiza o teste *Variance Inflation Factor* (VIF) para análise do pressuposto da mul-

ticolinearidade. Posteriormente, outros modelos são elaborados apenas com uma dessas *proxies*, visando dar robustez às análises realizadas.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

As empresas petrolíferas que participaram da audiência pública (empresas lobistas no caso deste estudo) se manifestaram favoravelmente, pode-se dizer, em quatro das dez questões colocadas em discussão pelo IASB (1^a, 6^a, 7^a e 8^a questões), como pode ser visto na Tabela 7.

As empresas são amplamente favoráveis à concepção de que o escopo da norma contábil do setor extrativista deveria abranger somente o segmento conhecido como *upstream* (1^a questão) e foram unâimes em considerar o custo histórico

como base de mensuração das atividades do setor extrativista em oposição à mensuração baseada no valor justo (6^a questão). Importante destacar, nesse ponto, que o grupo de trabalho argumentou no DPEA que o valor justo seria a melhor representação dos eventos econômicos relacionados e produziria informação mais útil aos usuários. Contudo, a mensuração seria complexa e muito subjetiva, restando considerar que o custo histórico deveria, por falta de opção, ser a base utilizada pelos preparados das demonstrações financeiras.

Tabela 7 Análise do posicionamento das empresas ao DPEA

QUESTÃO Nº 1				QUESTÃO Nº 2				QUESTÃO Nº 3			
Concorda	Discorda	NR	Total	Concorda	Discorda	NR	Total	Concorda	Discorda	NR	Total
18	2	5	25	9	10	6	25	11	13	1	25
72%	8%	20%	100%	36%	40%	24%	100%	44%	52%	4%	100%
QUESTÃO Nº 4				QUESTÃO Nº 5				QUESTÃO Nº 6			
Concorda	Discorda	NR	Total	Concorda	Discorda	NR	Total	Concorda	Discorda	NR	Total
6	19	0	25	12	12	1	25	25	0	0	25
24%	76%	0%	100%	48%	48%	4%	100%	100%	0%	0%	100%
QUESTÃO Nº 7				QUESTÃO Nº 8				QUESTÃO Nº 9			
Concorda	Discorda	NR	Total	Concorda	Discorda	NR	Total	Concorda	Discorda	NR	Total
14	9	2	25	13	11	1	25	6	19	0	25
56%	36%	8%	100%	52%	44%	4%	100%	24%	76%	0%	100%
QUESTÃO Nº 10				RESUMO				MANUTENÇÃO DO STATUS QUO			
Concorda	Discorda	NR	Total	Concorda	Discorda	NR	Total	SIM	NÃO	NR	Total
1	23	1	25	115	118	17	250	107	39	4	150
4%	92%	4%	100%	46%	47%	7%	100%	71%	26%	3%	100%

Nota: NR – não respondeu a questão. A relação das questões consta do Anexo 1.

Também concordaram, em sua maioria, com as proposições relacionadas à aplicabilidade da norma IAS 36 (7^a questão) e de quais deveriam ser os objetivos das demonstrações contábeis elaboradas pelas empresas extrativistas (8^a questão).

Contudo, analisando a questão que implica na adoção de um novo e único método contábil, com a eliminação dos métodos dos esforços bem sucedidos e da capitalização total (4^a questão) ou, ainda, as questões que trazem como proposta o aumento do nível de divulgação em nota explicativa (9^a e 10^a questões), percebe-se um posicionamento amplamente desfavorável às propostas do IASB.

Os principais argumentos utilizados foram o de que o conceito de ativo contido no DPEA fere a estrutura conceitual, ao permitir que gastos não relacionados a benefícios econômicos futuros sejam ativados e de que as informações exigidas para divulgação obrigatória eram demasiadas e que os custos de produção de tais informações superariam o benefício atinente à divulgação destas.

Olhando o conjunto das questões, percebe-se um quase empate, com 115 opiniões favoráveis às proposições contidas no DPEA e 118 opiniões contrárias. Contudo, ao separar apenas as proposições que implicam em mudanças no *status quo* vigente (estabelecimento de um novo método de reconhecimento; possibilidade de adoção do valor justo; ou aumento dos itens de divulgação obrigatória – 4^a, 5^a, 6^a, 7^a, 9^a e 10^a questões), é possível verificar que as empresas fizeram *lobbying* no sentido de rejeitar qualquer possibilidade de mudança no *status quo*. Foram 107 opiniões (71%) que levam à manutenção da situação vigente e apenas 39 (26%) que argumentam favoravelmente às propostas de mudanças trazidas pelo IASB.

Esses achados estão condizentes com os observados por Kenny e Larson (1993) de que as empresas lobistas agem no sentido de se evitar qualquer mudança no *status quo* vigente ou nos argumentos de Holthausen e Leftwich (1983) de que a possibilidade de mudança no *status quo* afeta a decisão do gestor em influenciar o processo de regulação contábil.

Pode-se inferir, dessa forma, que o atual modelo de reconhecimento das transações econômicas das empresas petrolíferas, bem como o atual conjunto de informações divulgadas obrigatoriamente parece satisfazer as necessidades das empresas petrolíferas, o que implica em considerar, tendo por base a teoria institucional, que qualquer evolução no *status quo* vigente terá que ser bem “costurado” pelo IASB com vistas a acomodar as necessidades de seus diversos constituintes, inclusive dos mais afetados, como é o caso das empresas petrolíferas.

Buscando atingir o objetivo de se encontrar quais as características preponderantes que levaram as empresas petrolíferas a submeterem cartas comentários à audiência pública do DPEA, passa-se aos resultados obtidos por meio da utilização das técnicas de análise multivariada de dados. Os resultados da regressão logística estão expressos em cinco regressões (Tabela 8), sendo a primeira considerando todas as variáveis do modelo. As demais regressões levam em conta cada uma das variáveis selecionadas para a hipótese do “tamanho”.

Por meio da distribuição Qui-quadrado, teste análogo ao teste *F* para a regressão múltipla, é possível constatar que coletivamente as variáveis do modelo são significativas do ponto de vista estatístico, com razão de verossimilhança estimada em 35,296 e *p*-valor de 0,000. Dessa forma, há pelo menos um coeficiente diferente de zero ao nível de 1%.

A medida de Nagelkerke assemelha-se ao R^2 da regressão múltipla e informa o grau de ajuste do modelo. No resultado obtido, o modelo possui um poder explicativo de 40,8%. Como o interesse deste estudo reside na significância estatística dos coeficientes das variáveis utilizadas e não necessariamente em se realizar previsões, considera-se que esse grau de ajustamento está aderente aos objetivos propostos.

Outra maneira de se analisar o ajuste do modelo é verificando o quanto este classifica corretamente os eventos, considerando o ponto de corte utilizado, que neste estudo foi de 16,5%, ou seja, o percentual de empresas da amostra que apresentam o evento de interesse. Os resultados obtidos indicam que o modelo classificou corretamente 76,3% dos casos.

Tabela 8 Resultado da regressão logística binomial

Coef.	Variáveis	"Sinal Esperado"	Regressão 1			Regressão 2			Regressão 3			Regressão 4			Regressão 5	
			Coef.	Sig.	VIF	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	
α	CONSTANTE		-10,858	0,002	-	-7,408	0,000	-2,264	0,007	-7,905	0,000	-11,359	0,000			
β_1	RECLIQ	+	-0,022	0,959	7,485	0,689	0,000****	-	-	-	-	-	-	-	-	
β_2	UPSTREAM	+	0,047	0,452	1,881	-	-	0,173	0,097*	-	-	-	-	-	-	
β_3	LUCMED	+	0,348	0,023**	5,137	-	-	-	-	0,468	0,000***	-	-	-	-	
β_4	ATIVTOT	+	0,258	0,590	10,857	-	-	-	-	-	-	1,019	0,000***			
β_5	COVENANT	+	0,732	0,393	1,406	0,724	0,267	-0,017	0,978	0,767	0,262	0,731	0,280			
β_6	COMPGEN	+	1,151	0,144 †	1,483	0,671	0,340	0,494	0,475	1,208	0,109 †	0,919	0,209			
β_7	METODO	+	-0,126	0,824	1,183	0,451	0,383	0,283	0,564	-0,029	0,958	0,164	0,762			
β_8	USLISTING	+	0,209	0,744	1,522	0,553	0,347	0,261	0,653	0,255	0,676	0,376	0,534			
Teste Qui-quadrado			41,946	0,000***		28,833	0,000***	16,568	0,005***	40,553	0,000***	35,932	0,000***			
R ² de Nagelkerke				40,8%			29,2%		17,5%		39,6%		35,6%			
Casos "corretamente previstos"				76,3%			76,3%		59,9%		75,7%		77,6%			
Curva ROC				86,9%			80,9%		81,2%		86,1%		84,5%			
Número de Observações				152			152		152		152		152			

Nota: RECLIQ: receitas líquidas do período; UPSTREAM: gastos de exploração e desenvolvimento incorridos no período; LUCMED: lucro líquido médio dos últimos três períodos; ATIVTOT: ativo total do período; COVENANT: "0" se não apresenta covenant e "1" se apresenta; COMPGEN: "0" se não apresenta compensação gerencial e "1" se apresenta; MÉTODO: "0" se adota o *full cost* e "1" se adota o *successful efforts*; USLISTING: "0" se negocia em outros mercados de capitais e "1" se negocia no mercado norte-americano. VIF: teste *variance inflation factor*. Significância: *** (1%), ** (5%), * (10%) e † (15%).

Ainda sobre a qualidade de ajuste do modelo, tem-se a Curva ROC (*Receiver Operating Characteristic*) que mede o poder discriminatório do modelo. Com valor de 86,9%, a especificação final do modelo apresenta poder de discriminação que se pode dizer excelente, conforme referência apresentada em Fávero et al. (2009): para Curva ROC menor ou igual a 0,5 (50%), não há discriminação; entre 0,5 e 0,8 (80%), há discriminação aceitável; e Curva ROC maior que 0,8, há excelente discriminação.

Os resultados evidenciam que apenas a variável LUCMED apresenta significância estatística dentro dos níveis normalmente utilizados. Como o coeficiente estimado mostrou-se maior que zero, a interpretação é a de que quanto maior for o lucro líquido médio da empresa, maior será a probabilidade de a empresa fazer *lobbying* via carta comentários. O coeficiente estimado indica que o aumento em US\$ 1 milhão no lucro líquido médio, aumenta o logit em 0,348 ou, então, calculando-se o antilogaritmo, a probabilidade da realização de *lobbying* é aumentada por um fator de 1,416 com o aumento do lucro líquido.

É possível identificar, ainda, que a variável COMPGEN apresentou significância estatística marginal de 14,4%, fora dos níveis usuais é verdade, mas que, a depender do risco que se quer correr, pode-se considerá-la relevante.

Tendo em vista o alto grau de correlação observado entre as variáveis independentes, em especial as representativas do tamanho, conforme especificado anteriormente (Tabela 6), recorreu-se ao teste VIF para a avaliação formal do pressuposto da multicolineariedade. Como se suspeitou, observa-se o não atendimento desse pressuposto, com alto valor de VIF para ATIVTOT e RECLIQ. A implicação desse problema reside no fato de que variáveis independentes altamente correlacionadas fornecem informações similares para explicar e predizer a variável dependente, tornando difícil a separação dos efeitos de cada uma e fazendo com que

uma delas perca significância na explanação do comportamento do fenômeno (Corrar, Paulo, & Dias Filho, 2007).

Como a presença da multicolineariedade tende a distorcer os coeficientes angulares estimados, prejudicando a compreensão do real efeito da variável independente para o entendimento do fenômeno investigado, os resultados da regressão do primeiro modelo estão enviesados, o que pode explicar a não relevância estatística de algumas delas e mesmo o sinal negativo de RECLIQ.

Para contornar essa questão, novos modelos são elaborados contendo apenas uma das variáveis para tamanho. Confirmado o efeito causado pela multicolineariedade, quando as variáveis relacionadas a tamanho foram colocadas no modelo isoladamente, cada uma delas se mostrou estatisticamente significativa e o sinal do coeficiente atendeu ao esperado.

Os parâmetros gerais das regressões mantiveram-se praticamente estáveis qualitativamente, sendo que todas elas, olhando-se o conjunto das variáveis, indicam modelos significativos do ponto de vista estatístico, conforme os testes da razão de verossimilhança. O R² de Nagelkerke dos modelos situou-se entre 17,5% e 39,6%, sendo que a Curva ROC desses modelos apresentou excelente discriminação (exceção ao modelo 2, com discriminação apenas aceitável – 66%).

Observou-se novamente a relevância marginal da variável COMPGEN (10,9%) no modelo 4 e que contou com a variável LUCMED como *proxy* para tamanho. Isso sugere que empresas petrolíferas que apresentam planos de compensação gerencial possuem maior probabilidade de realizarem *lobbying*, via carta comentários, do que empresas petrolíferas que não possuem planos de compensação gerencial. E mais, as que possuem plano de compensação gerencial aumentam a probabilidade de se fazer *lobbying* por um fator de 3,347 (antilogaritmo de 1,208) em relação às que não têm qualquer plano de compensação gerencial.

Os resultados apresentados sustentam a aceitação da hipótese dos custos políticos desenvolvida por Watts e Zimmerman (1978) de que, dentro do plano das escolhas contábeis, grandes empresas tendem a realizar *lobbying* sobre uma regulamentação, visando obter resultados que lhes sejam mais favoráveis. Os resultados também estão condizentes com os achados de Francis (1987), Deakin (1989) e Georgiou e Roberts (2004) no que se refere a "tamanho". Dessa forma, reportando-se às hipóteses de testes estabelecidas, não se tem evidências para rejeitar a hipótese H_1 , considerando-se a modelagem da regressão logística binomial.

De forma menos contundente, e com base na regressão logística binomial, pode-se aceitar a hipótese teórica apresentada pela literatura de que gestores de empresas que possuem compensação remuneratória baseada em desempenho medido a partir de indicadores derivados de informações contábeis tenderão a realizar *lobbying* sobre uma regulamentação, visando escolher os modelos contábeis que melhor lhes beneficie.

A modelagem econométrica aqui utilizada e por boa parte dos estudos sobre *lobbying* (Francis, 1987; Deakin, 1989; Ndu-

bizu et al., 1993; Georgiou & Roberts, 2004) é eventualmente criticada em função de a variável dependente binária utilizada não conseguir capturar a intensidade da posição do respondente (Holthausen & Leftwich, 1983), mas apenas se este apresentou (código 1) ou não (código 0) comentários, ou se foi a favor (1) ou contra (0) a proposta.

Como o DPEA possui dez questões, os respondentes podem oferecer comentários a todas as questões ou somente a algumas delas, ou, ainda, ser favoráveis a algumas das questões e desfavoráveis a outras. Essas situações não são capturadas pelo modelo de regressão logística binomial. Para tratar essa questão, lança-se mão do modelo de regressão logística multinomial, cujo resultado é apresentado na Tabela 9.

As regressões logísticas multinomiais são dispostas em dois blocos, em que o primeiro conjunto contém os resultados da comparação entre as empresas petrolíferas com posições favoráveis às questões do DPEA e as empresas petrolíferas que não apresentaram comentários ao documento do IASB, enquanto que os resultados do segundo bloco se referem à comparação entre empresas petrolíferas com posições desfavoráveis e empresas petrolíferas que não apresentaram comentários.

Tabela 9 Resultado da regressão logística multinomial

Coef.	Variáveis	"Sinal Esperado"		Regressão 6		Regressão 7		Regressão 8		Regressão 9	
				Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.
α	CONSTANTE		Posição Predominantemente FAVORável	-6,952	0,002***	-3,360	0,000***	-8,285	0,000***	-10,010	0,000***
β_1	RECLIQ	+		0,352	0,067*	-	-	-	-	-	-
β_2	UPSTREAM	+		-	-	0,073	0,153	-	-	-	-
β_3	LUCMED	+		-	-	-	-	0,323	0,003***	-	-
β_4	ATIVTOT	+		-	-	-	-	-	-	0,639	0,012**
β_5	COVENANT	+		0,838	0,341	0,485	0,581	0,952	0,281	0,869	0,321
β_6	COMPGEN	+		0,776	0,391	0,730	0,422	1,180	0,206	0,960	0,294
β_7	METODO	+		0,433	0,481	0,152	0,808	-0,015	0,982	0,154	0,808
β_8	USLISTING	+		0,026	0,970	-0,365	0,599	-0,164	0,813	-0,054	0,938
α	CONSTANTE		Posição Predominantemente DESFAVORável	-18,242	0,000***	-14,568	0,000***	-17,044	0,000***	-23,972	0,000***
β_1	RECLIQ	+		1,394	0,000***	-	-	-	-	-	-
β_2	UPSTREAM	+		-	-	1,451	0,001***	-	-	-	-
β_3	LUCMED	+		-	-	-	-	0,801	0,000***	-	-
β_4	ATIVTOT	+		-	-	-	-	-	-	1,844	0,000***
β_5	COVENANT	+		0,770	0,404	-0,270	0,772	0,800	0,411	0,775	0,434
β_6	COMPGEN	+		0,286	0,788	0,663	0,564	1,312	0,240	0,763	0,496
β_7	METODO	+		0,276	7,488	-0,330	0,700	-0,154	0,859	0,057	0,951
β_8	USLISTING	+		1,212	0,257	1,027	0,438	0,858	0,412	1,126	0,313
Teste Qui-quadrado				41,759	0,000***	39,107	0,000***	49,798	0,000***	47,089	0,000***
R^2 de Nagelkerke				35,6%		33,6%		41,4%		39,5%	
Casos "corretamente previstos"				84,9%		86,8%		86,8%		86,2%	
Número de Observações				152		152		152		152	

Nota: RECLIQ: receitas líquidas do período; UPSTREAM: gastos de exploração e desenvolvimento incorridos no período; LUCMED: lucro líquido médio dos últimos três períodos; ATIVTOT: ativo total do período; COVENANT: "0" se não apresenta covenant e "1" se apresenta; COMPGEN: "0" se não apresenta compensação gerencial e "1" se apresenta; MÉTODO: "0" se adota o *full cost* e "1" se adota o *successful efforts*; USLISTING: "0" se negocia em outros mercados de capitais e "1" se negocia no mercado norte-americano. Significância: *** (1%), ** (5%) e * (10%).

Tendo em vista a questão relacionada à multicolinearidade, as regressões logísticas multinomiais foram realizadas considerando as variáveis independentes para tamanho isoladamente. Os parâmetros gerais dos modelos das quatro regressões são válidos, uma vez que o teste Qui-quadrado revela significância estatística ao nível de 1%. O grau de ajustamento dos modelos, conforme *pseudo R²* de Nagelkerke, varia entre 33% e 41%, valores adequados para este estudo. Por fim, observa-se que mais de 85% dos casos foram corretamente previstos, o que aponta para um bom ajustamento das regressões realizadas.

Analizando os coeficientes estimados, constata-se que as variáveis de tamanho, em cada modelo, sem contar a constante, mostraram-se estatisticamente significantes, nos dois blocos de resultados (exceção de UPSTREAM no primeiro bloco), reforçando os achados sobre a hipótese dos custos políticos. A leitura que se faz é a de que grandes empresas petrolíferas possuem maior probabilidade para fazerem *lobbying* via carta comentários do que as demais empresas petrolíferas.

Analizando mais detidamente a probabilidade de se realizar *lobbying* via carta comentários, observa-se que essa tendência é maior no sentido de se fazer *lobbying* contrário à proposta apresentada, pois veja-se: o aumento na receita líquida (RECLIQ), por um lado, proporciona um aumento por um fator de 1,421 (antilogaritmo de 0,352) na probabilidade de se realizar *lobbying* favorável em relação a não se realizar *lobbying*. Por outro lado, tem-se um fator de aumento de 4,031 na probabilidade de se realizar *lobbying* desfavorável em relação a não se realizar *lobbying* no caso de aumento na receita líquida.

O mesmo comportamento observa-se nos outros casos: LUCMED, aumento por um fator de 1,381 contra 2,227; ATIVTOT, aumento por um fator de 1,895 contra 6,321. No caso dos gastos exploratórios (UPSTREAM), a probabilidade de se realizar *lobbying* só é observada se este for

contrário às propostas apresentadas.

Os resultados obtidos por meio da regressão logística multinomial dão robustez para considerar o “tamanho” como fator econômico determinante para as empresas realizarem *lobbying* via carta comentários. Assim, não se tem evidências para se rejeitar novamente a hipótese H₁.

Para a modelagem utilizando a regressão de Poisson (Tabela 10), foram executadas regressões considerando a intensidade com que as empresas petrolíferas foram favoráveis às propostas contidas no DPEA contra a posição de não se ter realizado *lobbying* (painel A) e também a intensidade com que as empresas foram desfavoráveis contra a posição de não se realizar *lobbying* (painel B).

Quanto aos parâmetros gerais das regressões realizadas, os resultados contidos na Tabela 10 revelam que todas podem ser consideradas válidas, uma vez que a significância estatística do teste Qui-quadrado ficou dentro do nível de 1%. Além disso, o R² de MacFadden variou de 13% a 35%, grau de ajustamento relativamente baixo, mas aderente aos objetivos deste estudo.

Analizando os resultados considerando a intensidade com que a empresa foi favorável às propostas do DPEA (painel A), primeiramente, as variáveis receita líquida (RECLIQ), lucro líquido médio (LUCMED) e ativo total (ATIVTOT) se destacam por apresentarem significância estatística e mais uma vez dão robustez para considerar o “tamanho” como indicativo da posição das empresas para realizarem *lobbying* via carta comentários.

É possível destacar ainda, estatisticamente, a significância da variável COMPGEN na presença das variáveis RECLIQ, LUCMED e ATIVTOT. Esse resultado, de certo modo, já havia sido apontado na regressão logística binomial, confirmado as análises realizadas anteriormente, com a observação de que, via regressão de Poisson, essa característica (possuir plano de compensação gerencial) é relevante para a realização de *lobbying* favorável ao DPEA.

Tabela 10 Resultado da regressão de Poisson

$$LOBBYING_i = \frac{\mu^{LOBBYING} e^{-(\alpha_i + \beta_{1,4}TAMANHO_i + \beta_5 COMPGEN_i + \beta_6 COVANT_i + \beta_7 USLISTING_i + \beta_8 METODO_i)}}{LOBBYING!}$$

Painel A: Lobbying a Favor do DPEA

Coef.	Variáveis	Sinal Esperado	Regressão 10		Regressão 11		Regressão 12		Regressão 13	
			Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.
α	CONSTANTE		-5,089	0,002***	-1,892	0,314	-5,740	0,000***	-7,510	0,000***
β ₁	RECLIQ	+	0,373	0,007***	-	-	-	-	-	-
β ₂	UPSTREAM	+	-	-	0,159	0,441	-	-	-	-
β ₃	LUCMED	+	-	-	-	-	0,290	0,000***	-	-
β ₄	ATIVTOT	+	-	-	-	-	-	-	0,589	0,000***
β ₅	COVANT	+	0,551	0,378	0,150	0,773	0,624	0,284	0,602	0,320
β ₆	COMPGEN	+	0,950	0,139 †	0,952	0,159	1,271	0,035**	1,096	0,070*
β ₇	METODO	+	0,182	0,707	-0,046	0,915	-0,224	0,648	-0,004	0,993
β ₈	USLISTING	+	0,001	0,998	-0,243	0,603	-0,247	0,585	-0,146	0,757

continua

continuação

Teste Qui-quadrado	49,003	0,000***	41,021	0,000***	34,856	0,000***	42,237	0,000***		
R ² de McFadden		13,2%		13,8%		23,4%		18,4%		
Número de Observações		152		152		152		152		
Painel B: Lobbying Contra o DPEA										
Coef.	Variáveis	Sinal Esperado	Regressão 14		Regressão 15		Regressão 16		Regressão 17	
			Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.
α	CONSTANTE		-7,224	0,000***	-2,190	0,470	-6,844	0,000***	-10,139	0,000***
β_1	RECLIQ	+	0,608	0,000***	-	-	-	-	-	-
β_2	UPSTREAM	+	-	-	0,232	0,537	-	-	-	-
β_3	LUCMED	+	-	-	-	-	0,373	0,000***	-	-
β_4	ATIVTOT	+	-	-	-	-	-	-	0,855	0,000***
β_5	COVENANT	+	0,413	0,401	-0,214	0,701	0,377	0,404	0,390	0,423
β_6	COMPGEN	+	0,111	0,853	0,045	0,946	0,525	0,338	0,311	0,553
β_7	METODO	+	0,278	0,536	0,282	0,528	-0,045	0,913	0,169	0,710
β_8	USLISTING	+	0,665	0,228	0,600	0,265	0,394	0,421	0,476	0,363
Teste Qui-quadrado		25,343	0,000***	45,651	0,000***	23,623	0,000***	19,001	0,000***	
R ² de McFadden			28,5%			16,5%		35,1%		33,9%
Número de Observações			152			152		152		152

Nota: RECLIQ: receitas líquidas do período; UPSTREAM: gastos de exploração e desenvolvimento incorridos no período; LUCMED: lucro líquido médio dos últimos três períodos; ATIVTOT: ativo total do período; COVENANT: "0" se não apresenta covenant e "1" se apresenta; COMPGEN: "0" se não apresenta compensação gerencial e "1" se apresenta; MÉTODO: "0" se adota o *full cost* e "1" se adota o *successful efforts*; USLISTING: "0" se negocia em outros mercados de capitais e "1" se negocia no mercado norte-americano. Significância: *** (1%), ** (5%), * (10%) e † (15%).

Os resultados da regressão de Poisson, quando se considera a variável dependente na perspectiva da intensidade com que se foi desfavorável às questões do DPEA, também apontam para a relevância estatística das variáveis RECLIQ, LUCMED e ATIVTOT.

Trata-se de evidências que referenciam mais uma vez a hipótese dos custos políticos de Watts e Zimmerman (1978) de que grandes empresas tendem a realizar *lobbying* visando obter vantagens por meio de regulamentação que lhes seja mais favorável. No caso da regressão de Poisson, a análise dos coeficientes indica que a propensão de rejeição da proposta contida no DPEA é maior do que a aceitação e, com isso, tem-se que o *lobbying* seria no sentido de se refutar qualquer mudança do *status quo* vigente.

Interessante observar que os gastos exploratórios (UPSTREAM) não se mostraram significantes em nenhum dos modelos estabelecidos, utilizando-se da regressão de Poisson (regressões 11 e 15), fato diferente do que se desenhou anteriormente.

Depreende-se desses resultados (regressão de Poisson) que, independentemente da intensidade com que a empresa foi favorável ou desfavorável às proposições do IASB no DPEA, o tamanho e a existência de plano de compensação gerencial (de forma marginal) representam fatores determinantes à realização de *lobbying* por parte das empresas petrolíferas, indicando que as

empresas com essas características tenderiam a possuir uma postura lobista, seja contra ou a favor de uma regulamentação contábil a respeito das atividades extrativistas, suportando, portanto, a teoria desenvolvida ao longo deste estudo.

A partir das hipóteses de testes formuladas, reforça-se a conclusão de que não se tem evidências para rejeitar a hipótese H_1 . Além disso, a hipótese H_2 não pode ser integralmente descartada.

Tentando estabelecer uma análise conclusiva quanto às variáveis representativas do tamanho, dado que elas servem para explicar um mesmo fenômeno e estão altamente correlacionadas, como visto anteriormente, buscou-se, via técnica de análise fatorial (Tabela 11), o estabelecimento de um fator representativo para o tamanho que pudesse ser utilizado como variável dependente nas regressões logísticas, binomial e multinomial; e na regressão de Poisson.

Os pressupostos da análise fatorial foram atendidos: normalidade das variáveis, exceto para UPSTREAM; correlações significativas entre as variáveis RECLIQ, UPSTREAM, LUCMED e ATIVTOT; adequação da amostra à análise fatorial, com medida de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) de 0,826 e, por fim, que a matriz de correlação não é igual à matriz identidade, com teste de esfericidade de Bartlett altamente significativo ($p < 0,001$).

Tabela 11 Regressões após análise fatorial

		Regressão Logística Binomial		Regressão Logística Multinomial		Regressão de Poisson							
				Posição Predominante-mente Favorável		Posição Predominante-mente Desfavorável		Lobbying a Favor do DPEA		Lobbying Contra o DPEA			
Variáveis	Sinal Esperado	Regressão 18		Regressão 19		Regressão 20		Regressão 21		Regressão 22			
		Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.	Coef.	Sig.		
CONSTANTE		-1,379	0,000***	-3,601	0,000***	-4,643	0,000***	-1,474	0,016**	-1,255	0,047**		
TAMANHO	+	1,076	0,000***	0,697	0,036**	1,446	0,000***	0,445	0,000***	0,595	0,000***		
COVENANT	+	0,776	0,294	0,778	0,380	0,772	0,481	0,550	0,337	0,418	0,420		
COMPGEN	+	0,884	0,251	0,904	0,326	0,672	0,571	0,949	0,141 †	0,072	0,902		
MÉTODO	+	0,280	0,594	0,367	0,554	0,059	0,946	0,119	0,801	0,196	0,678		
USLISTING	+	-0,022	0,971	-0,301	0,663	0,592	0,594	-0,338	0,509	0,267	0,635		
Teste Qui-quadrado		30,194	0,000***	38,492		0,000***		50,017	0,000***	40,312	0,000***		
R ² de Nagelkerke		30,5%		33,2%				-		-			
R ² de McFadden		-		-				11,8%		25,1%			
Número de Observações		152		152				152		152			

Nota: TAMANHO: variável decorrente da análise fatorial, elaborada com base nos valores dos coeficientes dos escores fatoriais de cada uma das variáveis RECLIQ, UPSTREAM, LUCMED e ATIVTOT; COVENANT: “0” se não apresenta covenant e “1” se apresenta; COMPGEN: “0” se não apresenta compensação gerencial e “1” se apresenta; MÉTODO: “0” se adota o *full cost* e “1” se adota o *successful efforts*; USLISTING: “0” se negocia em outros mercados de capitais e “1” se negocia no mercado norte-americano. Significância: *** (1%), ** (5%), * (10%) e † (15%).

Para obtenção dos fatores, utilizou-se a análise de componentes principais (ACP), a qual busca resumir a maior parte da variância das variáveis a um número mínimo de fatores. Pelo critério de Kaiser (descarte dos autovalores menores do que 1, pela sua insignificância), foi possível definir um único fator, que explica 86,1% da variância dos dados. Os resultados da análise fatorial constam do Apêndice 1.

Assim, com base nos valores dos coeficientes dos escores fatoriais de cada uma das quatro variáveis (RECLIQ, UPSTREAM, LUCMED e ATIVTOT), se estabeleceu uma nova variável preditora decorrente da análise fatorial que foi denominada de “TAMANHO”. Assim, novas regressões foram geradas e seus resultados constam da Tabela 11.

Os resultados evidenciam e referendam as conclusões

anteriores de que o “tamanho” é uma característica relevante que aumenta a probabilidade de a empresa realizar *lobbying* via carta comentários. Em todas as situações (regressões 18 a 22), a variável “tamanho” foi estatisticamente significativa. Analisando os coeficientes obtidos, a probabilidade é maior para se realizar *lobbying*, de forma geral, contrária as proposições do DPEA.

Não se confirmou, entretanto, nessa configuração, a relevância dos planos de compensação gerencial (COMPGEN) como característica da realização de *lobbying* via carta comentários. Nas situações testadas, apenas quando se testou a intensidade quanto à aceitabilidade da proposta do DPEA, via regressão de Poisson (regressão 21), é que se encontrou significância estatística, mas de forma marginal.

5 CONCLUSÕES

Os resultados apresentados são robustos para considerar que existem fatores determinantes à adoção de estratégias de *lobbying* em relação a uma dada regulamentação contábil (ou proposta de), quando se considera a realidade das empresas petrolíferas, e comprovam a hipótese dos custos políticos (ou do tamanho) defendida por Watts e Zimmerman (1978) de que grandes empresas tendem a realizar *lobbying* sobre uma regulamentação contábil visando influenciar o normatizador para obter uma norma que atenda a seus interesses.

O fator “tamanho”, modelado sob diversas perspectivas, mostrou-se relevante em todas as modelagens econométricas utilizadas, suportando a hipótese de que grandes empresas petrolíferas possuem maior probabilidade para realizar *lobbying*. Essa propensão foi verificada para posicionamentos essencialmente desfavoráveis às propostas apresentadas no *Discussion Paper* que trata da regulamentação contábil

do setor extrativista.

As evidências também mostram, de forma marginal, que empresas petrolíferas que apresentam planos de compensação gerencial possuem maior probabilidade de realizar *lobbying* do que as demais empresas petrolíferas, como mostraram Watts e Zimmerman (1978), Deakin (1989) e Georgiou e Roberts (2004).

Ao conjugar os resultados, pode-se inferir que as estratégias de *lobbying* promovidas pelas grandes empresas do setor se farão presentes junto ao IASB numa eventual nova regulamentação contábil do setor petrolífero para não se permitir alterações na situação vigente, ou seja, pode-se dizer que os preparadores são favoráveis à utilização do custo histórico como base de valor e a existência de dois modelos contábeis concorrentes (esforços bem sucedidos e capitalização total) e desfavoráveis às mudanças que levem ao au-

mento do nível de divulgação das informações.

Sob a perspectiva da teoria institucional, o devido processo normativo do IASB busca uma grande participação de seus constituintes em todas as fases de elaboração da norma para tornar o processo mais neutro e legítimo. Ao mesmo tempo, pela teoria econômica da regulação, sabe-se que a participação no devido processo normativo tem por objetivo tentar influenciar as decisões do *board* em interesse próprio.

Assim, considerando o processo de elaboração de normas por parte do IASB um processo político e que um mosaico de interesses conflitantes interage na fixação dos padrões contábeis do IASB, espera-se que a operacionalização de revisão/substituição do IFRS 6 seja complexa e sujeita a grandes pressões por parte das empresas petrolíferas no sentido de manutenção do *status quo*. Tudo isso reforça os argumentos de Larson (2002) de que, em decorrência de fatores externos e políticos, o IASB pode seguir uma linha menos neutra visando à acomodação de interesses ou, até mesmo, de que o IASB pode, novamente, ser capturado pela indústria como sugerido em Cortese, Irvine, e Kaidonis (2010), por ocasião da emissão do IFRS 6.

Os resultados apresentados ao longo deste trabalho devem ser analisados sob o prisma das empresas petrolíferas, não podendo ser generalizados para outros setores econômicos ou processo de normatização do IASB. No entanto, os modelos econômétricos utilizados são generalizáveis e podem ser replicados em outras pesquisas, principalmente as modelagens que utilizam as regressões logística multinomial e de Poisson, novidades em estudo sobre *lobbying* na regulação contábil.

Apesar de ser amplamente utilizado na literatura contábil, o conceito de *lobbying* empregado é um limitador dos resultados encontrados, dado que se considerou apenas o ato de enviar cartas comentários às consultas públicas do IASB. Assim, outras modelagens de pesquisas são possíveis de ser realizadas com vistas a ampliar essa visão, notadamente com o emprego de questionários e entrevistas com o objetivo de contemplar outras formas de *lobbying*, a exemplo do realizado por Georgiou (2004).

Ainda no estudo sobre *lobbying*, é importante destacar que as *proxies* utilizadas para definição das características das firmas não se limitam àquelas utilizadas, podendo existir outros determinantes econômicos. Mesmo considerando-se as variáveis utilizadas, estas podem assumir outras dimensões, especialmente as variáveis relacionadas às cláusulas restritivas (COVENANT) e a compensação gerencial (COMPGEN). A título de exemplo, ao invés de se assumir apenas valores binários (0 ou 1), poder-se-ia modelar a variável COMPGEN como uma variável contínua como, por exemplo, o percentual que a remuneração variável do gestor representa na sua remuneração total, com a hipótese de que quanto maior a dependência da remuneração variável, mais propenso o gestor estaria para realizar escolhas contábeis em seu favor.

Por fim, não se pode deixar de relatar as limitações inerentes à utilização da base de dados da *Evaluate Energy*®, pois há de se considerar, como toda base de dados, que erros em relação aos *inputs* dos dados podem existir. Assim, o julgamento quanto à integridade da base de dados contempla um viés dos pesquisadores.

Referências

- Asekomeh, A. O., Russel, A., & Tarbert, H. (2006). A critical analysis of the use of accounting standards' comment letters as lobbying tools by extractive industry firms. *Petroleum Accounting and Financial Management Journal*, 25 (3), 55-57.
- Becker, G. S. (1983). A theory of competition among pressure groups for political influence. *Quarterly Journal of Economics*, 98, 371-400.
- Bengtsson, E. (2011). Repoliticalization of accounting standard setting – the IASB, the EU and the global financial crisis. *Critical Perspectives on Accounting*, 22, 567-580.
- Chatham, M. D., Larson, R. K., & Vietze, A. (2010). Issues affecting the development of an international accounting standard on financial instruments. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 26, 97-107.
- Chung, D. Y. (1999). The informational effect of corporate lobbying against proposed accounting standards. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 12 (3), 243-269.
- Collins, D. W., Dent, W. T., & O'Connor, M. (1978 November/December). Market effects of the elimination of full cost accounting in the oil and gas industry. *Financial Analysts Journal*, 48-56.
- Collins, D. W., Rozeff, M. S., & Salatka, W. K. (1982). The SEC's rejection of SFAS nº 19: tests of market price reversal. *The Accounting Review*, 57 (1), 1-17.
- Corrar, L. J., Paulo, E., & Dias Filho, J. M. (2007). *Análise multivariada*. São Paulo: Atlas.
- Cortese, C. L., Irvine, H. J., & Kaidonis, M. A. (2009). Extractive industries accounting and economic consequences: past, present and future. *Accounting Forum*, 33, 27-37.
- Cortese, C. L., Irvine, H. J., & Kaidonis, M. A. (2010) Powerful players: how constituents captured the setting of IFRS 6, an accounting standard for extractive industries. *Accounting Forum*, 34, 76-88.
- Deakin, E. B. (1979). An analysis of differences between non-major oil firms using successful efforts and full cost methods. *The Accounting Review*, 54 (4), 722-734.
- Deakin, E. B. (1989). Rational economic behavior and lobbying on accounting issues: evidence from the oil and gas industry. *The Accounting Review*, 64 (1), 137-151.
- Dhaliwal, D. S. (1982). Some economic determinants of management lobbying for alternative methods of accounting: evidence from the accounting for interest costs issue. *Journal of Business Finance & Accounting*, 9 (2), 255-265.
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Silva, F. L., & Chan, B. L. (2009). *ANÁLISE DE DADOS: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vicent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 255-307.
- Fogarty, T. J. (1992). Financial accounting standard setting as an institutionalized action field: constraints, opportunities and dilemmas. *Journal of Accounting and Public Policy*, 11, 331-355.
- Francis, J. R. (1987). Lobbying against proposed accounting standards: the case of employers' pension accounting. *Journal of Accounting and Public Policy*, 6 (1), 35-57.
- Francis, J. (2001). Discussion of empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 309-319.
- Georgiou, G. (2004). Corporate lobbying on accounting standards: methods, timing and perceived effectiveness. *Abacus*, 40 (2), 219-237.
- Georgiou, G. (2005). Investigating corporate management lobbying in the U.K. accounting standard-setting process: a multi-issue/multi-period approach. *Abacus*, 41 (3), 323-347.
- Georgiou, G. (2010). The IASB standard-setting process: participation and perceptions of financial statement users. *The British Accounting Review*, 42, 103-118.
- Georgiou, G., & Roberts, C. B. (2004). Corporate lobbying in the UK: an analysis of attitudes towards the ASB's 1995 deferred taxation proposals. *The British Accounting Review*, 36 (4), 441-453.
- Giner, B., & Arce, M. (2012). Lobbying on accounting standards: evidence from IFRS 2 on share-based payments. *European Accounting Review*, 21 (4), 655-691.

- Hansen, T. B. (2011). Lobbying of the IASB: an empirical investigation. *Journal of International Accounting Research*, 10 (2), 57-75.
- Hill, N. T., Shelton, S. W., & Stevens, K. T. (2002). Corporate lobbying behavior on accounting for stock-based compensation: venue and format choices. *Abacus*, 38 (1), 78-90.
- Holthausen, R. W., & Leftwich, R. W. (1983 August). The economic consequences of accounting choice: implications of costly contracting and monitoring. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 77-117.
- Kenny, S. Y., & Larson, R. (1993). Lobbying behavior and the development of international accounting standards: the case of the IASC's joint venture project. *European Accounting Review*, 2 (3), 531-554.
- King, T. A. (2006). *More than a numbers game: a brief history of accounting*. New Jersey: Wiley.
- Koh, W. C. (2011). What drives firms' decisions to lobby and determinants of their lobbying positions: evidence from firms' comment letter submissions during FASB's stock option expensing proposal in 2004. *The International Journal of Accounting*, 46, 1-24.
- Kothari, S. P., Ramanna, K., & Skinner, D. J. (2010). Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 246-286.
- Larson, R. K. (1997). Corporate lobbying of the international accounting standards committee. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 8 (3), 175-203.
- Larson, R. K. (2002). The IASC's search for legitimacy: an analysis of the IASC's Standing Interpretations Committee. *Advances in International Accounting*, 15, 79-120.
- Larson, R. K. (2008). An examination of comment letters to the IASC: special purpose entities. *Research in Accounting Regulation*, 20, 27-46.
- Larson, R. K., & Kenny, S. Y. (2011). *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 20, 1-19.
- Macarthur, J. B. (1988). An analysis of the content of corporate submissions on proposed accounting standards in the UK. *Accounting and Business Research*, 18 (71), 213-226.
- Matos, E. B. S., Gonçalves, R. S., Niyama, J. K., & Marques, M. M. (2013). Convergência internacional: análise da relação entre o processo normativo e a composição dos membros do IASB. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 6 (1), 66-91.
- McLay, S., Ordelheide, D., & Young, S. (2000). Constituent lobbying and its impact on the development of financial reporting regulations: evidence from Germany. *Accounting, Organizations and Society*, 25 (1), 79-98.
- Meier, H. H., Alam, P., & Pearson, M. A. (1993). Auditor lobbying for accounting standards: the case of banks and savings and loan associations. *Accounting and Business Research*, 23 (92), 477-487.
- Ndubizu, G. A., Choi, Y. C., & Jain, R. (1993). Corporate lobbying strategy and pension accounting deliberations: an empirical analysis. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 8 (3), 277-287.
- Oliveira, N. A. L., Costa Júnior, J. V., & Silva, A. H. C. (2013). Regulação contábil no Brasil: uma análise dos processos de audiência pública do comitê de pronunciamentos contábeis (CPC) nos anos de 2007 a 2011. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 6 (1), 49-65.
- Orens, R., Jorissen, A., Lybaert, N., & Tas, L. V. D. (2011). Corporate lobbying in private accounting standard setting: does the IASB have to reckon with national differences? *Accounting in Europe*, 8 (2), 211-234.
- Peltzman, S. (1976). Toward a more general theory of regulation. *The Journal of Law & Economics*, 19 (2), 211-240.
- Posner, R. A. (1974). Theories of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 5 (2), 335-358.
- Saemann, G. (1999). An examination of comment letters filed in the U.S. financial accounting standard-setting process by institutional interest groups. *Abacus*, 35 (1), 1-28.
- Santos, O. M., Lopes, A. B., & Silva, P. D. A. (2010 julho). Value relevance dos métodos contábeis full cost e successful efforts em empresas petrolíferas e considerações sobre a futura norma internacional das atividades extrativistas. *Anais do Congresso USP de Contabilidade e Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 10.
- Solomons, D. (1978). The politicization of accounting. *Journal of Accountancy*, 146 (5), 65-72.
- Stenka, R., & Taylor, P. (2010). Setting UK standards on the concept of control: an analysis of lobbying behavior. *Accounting and Business Research*, 40 (2), 109-130.
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2 (1), 3-21.
- Sutton, T. G. (1984). Lobbying of accounting standard-setting bodies in the U.K. and the U.S.A.: a Downsian analysis. *Accounting, Organizations and Society*, 9 (1), 81-95.
- Tandy, P. R., & Wilburn, N. L. (1996). The academic community's participation in standard setting: submission of comment letters on SFAS n°s 1-117. *Accounting Horizons*, 10 (3), 92-111.
- Tavares, M. F. N., Paulo, E., Anjos, L. C. M., & Carter, D. (2013). Contribuições ao exposure draft revenue from contracts with costumers: análise das opiniões das firmas sobre a obrigação de desempenho onerosa. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 18 (2), 14-27.
- Tutticci, I., Dunstan, K., & Holmes, S. (1994). Respondent lobbying in the Australian accounting standard-setting process: ED49 - a case study. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 7 (2), 86-104.
- Viscusi, W. K., Harrington, J. E., Jr., & Vernon, J. M. (2005). *Economics of regulation and antitrust*. (4th ed.). Cambridge: The MIT Press.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 53 (1), 112-134.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Weetman, P., Davie, E. S., & Collins, W. (1996). Lobbying on accounting issues: prepar/user imbalance in the case of the operating and financial review. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 9 (1), 59-76.
- Zeff, S. A. (2002). "Political" lobbying on proposed standards: a challenge to the IASB. *Accounting Horizons*, 16 (1), 43-54.
- Zeff, S. A. (2005 February). The evolution of U.S. GAAP: the political forces behind professional standards. *The CPA Journal*, 21-29.

ANEXO 1

Questões apresentadas pelo IASB no *Discussion Paper Extractive Activities*

Questão nº 1: Você concorda que o escopo da IFRS *Extractive Activities* deve incluir somente as atividades de *upstream* relacionadas às operações de mineração e de óleo e gás?

Questão nº 2: Você concorda que deve haver um modelo de contabilização e divulgação único aplicado tanto para as atividades de mineração quanto de óleo e gás?

Questão nº 3: Você concorda que a definição de reservas e recursos minerais deve seguir o estabelecido pelo *Committee for Mineral Reserves International Reporting Standards* e as definições de reservas e recursos de óleo e gás sejam aquelas definidas pela *Society of Petroleum Engineers* (em conjunto com outros órgãos do setor) na IFRS *Extractive Activities*?

Questão nº 4: Você concorda com a análise de que os direitos legais, tais como os direitos de exploração e extração devem ser a base de reconhecimento para os ativos minerais ou de óleo e gás, sendo que as informações subsequentes quanto às atividades de exploração e avaliação e o trabalho para desenvolver o acesso aos depósitos minerais ou de óleo e gás devem ser tratados como uma extensão desses direitos legais?

Questão nº 5: Você concorda que o limite para sumarizar as informações das atividades de exploração, avaliação e desenvolvimento deve ser inicialmente definido de acordo com os direitos exploratórios mantidos, não sendo maior do que uma simples área ou grupos de áreas contínuas e de onde se esperam gerar fluxos de caixa independentes?

Questão nº 6: Você concorda que os ativos minerais ou de óleo e gás devam ser mensurados com base no custo histórico e que informações adicionais devem ser detalhadamente divulgadas com o objetivo de fornecer uma maior relevância às demonstrações financeiras?

Questão nº 7: Você concorda com a visão de que o IAS 36 não deve ser aplicado para os ativos vinculados aos gastos exploratórios, a não ser que evidências disponíveis sugiram que a totalidade desses gastos não serão recuperáveis?

Questão nº 8: Você concorda que os objetivos da divulgação das atividades extrativistas são para capacitar os usuários dos relatórios financeiros em avaliar: (a) o valor atribuído aos ativos minerais ou de óleo e gás de uma entidade; (b) a contribuição desses ativos para o desempenho financeiro do período corrente; e (c) a natureza e extensão dos riscos e incertezas associados a esses ativos?

Questão nº 9: Você concorda que as informações a serem divulgadas em notas explicativas das demonstrações financeiras devem incluir: (a) a quantidade de reservas provadas mais as reservas provadas e prováveis, com divulgação das quantidades de reservas separadamente por *commodity* e área geográfica material; (b) as principais premissas usadas para estimar as quantidades de reservas e uma análise de sensibilidade; (c) uma reconciliação entre as mudanças de estimativas nas quantidades de reservas de um ano para outro; (d) uma mensuração a valores correntes das quantidades de reservas divulgadas e uma reconciliação em relação às mudanças ocorridas; (e) identificação separada dos fluxos de caixas da exploração, desenvolvimento e operações do período corrente em uma série de tempo, como por exemplo, de cinco anos; e (f) identificação separada das receitas de produção por *commodity*?

Questão nº 10: Você concorda que os pagamentos feitos aos governos devem ser uma exigência quanto à divulgação em nota explicativa às demonstrações financeiras, justificando os custos da divulgação frente aos benefícios da informação?

APÊNDICE 1

Resultados da Análise Fatorial

Tabela Teste KMO, Bartlett e Comunalidades

Medidas	Valor	Comunalidades		
		Variáveis	Inicial	Extração
Teste Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)		RECLIQ		
Adequação da Amostra	0,826		1,000	0,878
Teste de Esfericidade de Bartlett		UPSTREAM	1,000	0,805
Qui-Quadrado	607,017		LUCMED	1,000
df	6			0,864
Significância	0,000	ATIVTOT	1,000	0,896

Tabela Autovalores e percentual de variância explicada pelos fatores

Componentes	Autovalores Inicial			Percentual de Variância Explicada		
	Total	% de Variação	% Acumulado	Total	% de Variação	% Acumulado
1	3,443	86,080%	86,080%	3,443	86,080%	86,080%
2	0,270	6,749%	92,829%			
3	0,192	4,797%	97,627%			
4	0,095	2,373%	100,000%			

Tabela Cargas fatoriais e matriz de coeficientes dos escores fatoriais

Cargas Fatoriais		Matriz de Coeficientes dos Escores Fatoriais	
Variáveis	Componente 1	Variáveis	Componente 1
RECLIQ	0,937	RECLIQ	0,272
UPSTREAM	0,897	UPSTREAM	0,261
LUCMED	0,929	LUCMED	0,270
ATIVTOT	0,946	ATIVTOT	0,275