

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ATUÁRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE

HÉLDER SILVA DOS SANTOS

Utilização das provisões e dos passivos contingentes para avaliação do grau de litígio tributário das empresas brasileiras: uma análise dos seus determinantes e das suas consequências para o valor de mercado

São Paulo

2022

Prof. Dr. Carlos Gilberto Carlotti Junior
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Fabio Frezatti
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Valmor Slomski
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Renê Coppe Pimentel
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade

HÉLDER SILVA DOS SANTOS

Utilização das provisões e dos passivos contingentes para avaliação do grau de litígio tributário das empresas brasileiras: uma análise dos seus determinantes e das suas consequências para o valor de mercado

Dissertação apresentada ao Programa de Pós- em Controladoria e Contabilidade do Departamento de Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Ciências.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Raquel Wille Sarquis

Versão Corrigida

São Paulo

2022

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo ou pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo na Publicação (CIP)
Ficha Catalográfica com dados inseridos pelo autor

Santos, Helder.

Utilização das provisões e dos passivos contingentes para avaliação do grau de litígio tributário das empresas brasileiras: uma análise dos seus determinantes e das suas consequências para o valor de mercado / Helder Santos. - São Paulo, 2022.

130 p.

Dissertação (Mestrado) - Universidade de São Paulo, 2022.
Orientador: Raquel Wille Sarquis.

1. contabilidade tributária. 2. grau de litigância tributária. 3. passivo contingente. 4. provisão. 5. Teoria do Disclosure. I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

**“Se as coisas são inatingíveis... ora!
Não é motivo para não querê-las...
Que tristes os caminhos, se não fora
A presença distante das estrelas!”
(Mário Quintana, *Das Utopias*)**

AGRADECIMENTOS

Me sinto privilegiado por ter a oportunidade de estudar na melhor universidade do país. Agradeço ao programa de pós-graduação em controladoria e contabilidade da FEA/USP por ter me concedido a chance de conviver com excelentes professores.

Sou extremamente grato pela orientação da Prof^a. Dr^a. Raquel Wille Sarquis, com um grande conhecimento e competência, dedicou sua paciência e atenção, com genuíno interesse, a esse estudo e aos meus objetivos acadêmicos. Seus direcionamentos foram essenciais para que esse trabalho existisse. Levarei essa experiência como referência de mentoria!

Ainda, devo um agradecimento especial ao Prof. Dr. Welington Rocha, o qual me acolheu como monitor e mostrou como encantar os alunos com suas histórias irreverentes e repletas de conhecimento. Minha admiração pelo seu trabalho será o referencial do professor que desejo ser.

Agradeço a todos professores do Departamento de Contabilidade e Atuária da FEA/USP por manterem-se disponíveis para compartilhar seus conhecimentos com qualquer pessoa que tenha interesse, mesmo diante de adversidades vivenciadas ao longo dos anos de 2020 e 2021. Agradeço aos colaboradores do Departamento de Contabilidade e Atuária, pela sua empatia e diligência em todos os aspectos administrativos e educacionais. Agradeço aos amigos e colegas do programa de pós-graduação pelas discussões técnicas e pelas conversas informais. Esses momentos foram fundamentais para o nosso desenvolvimento.

Por fim, agradeço à minha família e amigos, os quais incentivaram e apoiaram essa titulação, me mantendo firme na sua busca, especialmente à Vanessa, sempre presente, como um sol iluminando os dias.

RESUMO

Santos, H. (2022). *Utilização das provisões e dos passivos contingentes para avaliação do grau de litígio tributário das empresas brasileiras: uma análise dos seus determinantes e das suas consequências para o valor de mercado*. (Dissertação de mestrado, Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo). Recuperado de www.teses.usp.br.

A provisão e o passivo contingente são uma obrigação (presente ou possível) que resulta de eventos passados, podendo decorrer da divergência de entendimento entre contribuinte e órgão de fiscalização sobre a aplicação prática legal. Dessa controvérsia, nasce o litígio, sujeito à classificação como provisão ou passivo contingente conforme o CPC 25 (IAS 37). A provisão e o passivo contingente tributário resultam do indeferimento de procedimentos (intencionais ou involuntários), pela fiscalização, criando a contingência financeira. O trabalho verificou a relação do valor de mercado da empresa com os valores dessas provisões e dos passivos contingentes tributários e seus determinantes. Foram coletados os dados de litígios, nos Formulários de Referência, e de provisões e passivos contingentes, nas notas explicativas às demonstrações contábeis, de empresas de capital aberto, para o período de 2015 a 2020. Com base nessas informações, foram definidos três objetivos: (i) efetuar a análise descritiva dos litígios tributários das empresas da amostra, elaborando um ranking do grau de litigância tributária, determinado pela divisão do valor desses itens pelo saldo do ativo total; (ii) avaliar os reflexos dos valores de passivos contingentes e provisões tributárias no valor de mercado das empresas; e (iii) identificar quais os fatores determinantes do grau de litigância tributário das empresas em comento. O valor de mercado foi medido pelo q de Tobin, no formato apresentado por Chung e Preuitt (1994). Para estudar os efeitos determinantes do grau de litigância tributária foram selecionadas as variáveis: (i) tamanho da empresa; (ii) rentabilidade; (iii) variação do saldo de caixa e equivalentes de caixa; (iv) endividamento; (v) liquidez seca; (vi) a carga tributária contábil efetiva (DRE); (vii) valor adicionado destinado aos impostos na DVA; (viii) presença de prejuízo contábil; e (ix) o segmento da empresa. O ranking demonstrou que os segmentos com os maiores graus de litigância tributária, oscilando entre as 5 primeiras posições do ranking, foram bebidas, telecomunicações, metalúrgico e óleo e gás. Foi observado que os valores de provisão e passivo contingente tributário possuem associação significativa com o valor de mercado, corroborando com a Teoria do *Disclosure*, segundo a qual a divulgação de informações são capazes de alterar a percepção dos usuários das demonstrações contábeis e

impactar o desempenho de mercado das empresas. Sobre os determinantes do grau de litigância tributária, conclui-se que a carga tributária contábil efetiva, o valor adicionado para impostos, prejuízo e os segmentos (óleo e gás e telecomunicações) apresentaram significância estatística como variáveis explicativas. Diferente da literatura prévia sobre os determinantes do nível de divulgação de provisões e passivos contingentes não foram verificadas relevância estatística para as variáveis de tamanho, rentabilidade, endividamento e restrição financeira. Os resultados do presente estudo ajudam a complementar os achados da literatura existente sobre os níveis de divulgação desses itens, bem como trazer nova reflexão sobre a relevância da informação qualitativa e quantitativa dos litígios tributários evidenciados ao mercado. Estudos futuros podem verificar se risco reputacional, níveis de governança corporativa e remuneração de dirigentes podem contribuir para os modelos de determinação do grau de litigância.

Palavras-chave: contabilidade tributária, grau de litigância tributária, passivo contingente, provisão, determinantes, Teoria do *Disclosure*.

ABSTRACT

Santos, H. (2022). *Utilização das provisões e dos passivos contingentes para avaliação do grau de litígio tributário das empresas brasileiras: uma análise dos seus determinantes e das suas consequências para o valor de mercado*. (Dissertação de mestrado, Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo). Recuperado de www.teses.usp.br.

The tax provision and tax contingent liability are an obligation (present or possible) that arises from past events. This obligation could be linked to the divergence of understanding between the taxpayer and the supervisory body on the practical application of the legislation. From this controversy arises a dispute, which will be submitted to the definitions of IAS 37 (CPC 25) for its classification as a provision or contingent liability. Thus, the tax provision and the tax contingent liability results from an assessed procedure (planned or involuntary), creating the financial contingency. This study verified the relationship with the company's market value of the tax provision and tax contingent liability values and their determinants. Data were collected from tax lawsuits, in the CVM Reference Form, and from provisions and contingent liabilities, in the explanatory notes to the financial statements, of Brazilian publicly traded companies, for the period from 2015 to 2020. Based on this information, three research objectives were defined: (i) proceed a descriptive analysis of tax disputes held by Brazilian publicly traded companies, preparing a ranking of the degree of tax litigation of these companies, determined by the division of the tax provision and tax contingent liability values by the total assets; (ii) evaluate the impact of the values of tax contingent liabilities and tax provisions on the market value of companies; and (iii) identify the determinants for the degree of tax litigation for the companies in question. Market value was measured by Tobin's q, in the format presented by Chung and Preuitt (1994). To study the determinants of the degree of tax litigation, the following variables were selected: (i) company size; (ii) profitability; (iii) variation in the balance of cash and cash equivalents; (iv) degree of indebtedness; (v) quick asset ratio; (vi) the GAAP effective tax rate; (vii) the added value allocated to taxes in the Added Value Demonstrative; (viii) existence of loss; and (ix) the company's operating segment. The ranking showed that the segments that persisted with higher degrees of tax litigation, oscillating between the top 5 positions of the ranking, were beverage, telecommunications, metallurgical and oil and gas. The results demonstrate that the amounts of tax provision and tax contingent liabilities

have a significant association with the market value, corroborating the Disclosure Theory, which demonstrates that disclosure can change the perception of financial statement users and impact the companies' market performance. The study found that the GAAP effective tax rate, allocation of value added to taxes, existence of losses and segments (oil and gas and telecommunications) have statistical significance as explanatory variables of tax litigation degree. Unlike previous literature on the determinants of the level of disclosure of provisions and contingent liabilities, no statistical relevance was found for the variables of size, profitability, indebtedness and financial constraint. The results of the present study help to complement the findings of the existing literature about the levels of disclosure of these items, as well as to bring new reflection on the relevance of qualitative and quantitative information on tax disputes revealed to the market. Future studies can verify whether reputational risk, corporate governance levels and directors' compensation can contribute to models for determining the degree of litigation.

Keywords: tax accounting, degree of tax litigation, contingent liability, provision, determinants, Disclosure Theory.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Empresas e ações do IBOV de janeiro de 2021	58
Tabela 2 – Valores de provisões e passivos contingentes divulgados em notas explicativas ..	61
Tabela 3 – Valores de provisões e passivos contingentes por segmento e natureza	61
Tabela 4 – Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por expectativa de perda e período	64
Tabela 5 – Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por expectativa de perda e instância	64
Tabela 6 – Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por expectativa de perda e fisco.....	65
Tabela 7 – Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por tributo e instância	65
Tabela 8 – Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por tributo e probabilidade de perda	66
Tabela 9 – Variáveis de controle para teste do valor de mercado como variável dependente .	69
Tabela 10 – Variáveis de controle para teste do grau de litigância como variável dependente	75
Tabela 11 – Estatística descritiva do grau de litígio tributários	79
Tabela 12 – Valores observados de litígios tributários por segmento.....	80
Tabela 13 – Distribuição de litígios por tributo e segmento.....	82
Tabela 14 – Distribuição dos litígios por tema relacionado ao IRPJ e à CSLL	84
Tabela 15 – Materialidade para divulgação de processos no Formulário de Referência	85
Tabela 16 – Distribuição da quantidade de litígios tributários divulgados por segmento.....	87
Tabela 17 – Ranking do grau de litigância tributária	89
Tabela 18 – Correlação das variáveis dependentes e independentes.....	91
Tabela 19 – Estatísticas descritivas do valor de mercado	92
Tabela 20 – Resultados dos modelos empíricos para valor de mercado	93
Tabela 21 – Correlação das variáveis dependentes e independentes.....	98
Tabela 22 – Resultados dos modelos empíricos para o grau de litigância tributária	100

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Distribuição das exposições financeiras com litígios tributários por segmento....	80
Gráfico 2 – Distribuição da quantidade de litígios tributários divulgados por ano.....	87

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fluxo de divulgação do litígio tributário.....	22
---	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ADR	<i>American Depositary Receipt</i>
AFD	Ativos Fiscais Diferidos
ANPCONT	Associação Nacional de Programas de Pós-graduação em Ciências Contábeis
BEPS	<i>Base Erosion and Profit Shifting</i>
BM&F	Bolsa de Mercadorias & Futuros
BOVESPA	Bolsa de Valores de São Paulo
CIDE	Contribuições de Intervenção no Domínio Econômico
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
CSLL	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
DFC	Demonstração do Fluxo de Caixa
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
DVA	Demonstração do Valor Adicionado
ETR	<i>Effective tax rate</i> (carga tributária efetiva)
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
FIN	<i>FASB Interpretation</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
FRe	Formulário de Referência
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IBOV	Índice Bovespa
IBRACON	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
ICMS	Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação.
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IFRIC	<i>IFRS Interpretations Committee</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards Foundation</i>
IRRF	Imposto sobre a renda retido na fonte

IRPJ	Imposto de Renda da Pessoa Jurídica
ISS	Imposto Sobre Serviços
JCP	Juros sobre o Capital Próprio
LAIR	Lucro Antes do Imposto sobre a Renda
NFSE	Nota fiscal de serviços eletrônica
NPC	Norma e Procedimento de Contabilidade
NYSE	<i>New York Stock Exchange</i>
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PIS	Contribuição par ao Programa de Integração Social
RFB	Receita Federal do Brasil
ROA	<i>Return on Assets</i>
ROE	<i>Return on Equity</i>
SEP	Superintendência de Relações com Empresas

SUMÁRIO

1	Introdução.....	20
1.1	Contextualização	20
1.2	Questão de pesquisa e objetivos.....	27
1.3	Contribuições esperadas	30
1.4	Estrutura do trabalho	32
2	Referencial teórico	33
2.1	Conceito de provisão e passivo contingente e as regras de divulgação no Brasil.....	33
2.2	Pesquisas sobre provisões e passivos contingentes.....	36
2.3	Estudos sobre contabilidade tributária na literatura nacional e internacional e o conceito de agressividade fiscal	45
2.3.1	<i>Variáveis independentes e de controle utilizados em pesquisas brasileiras.....</i>	<i>50</i>
2.4	Teorias de base	52
2.4.1	<i>Teoria do Disclosure</i>	<i>52</i>
2.4.2	<i>Teoria da Escolha Contábil.....</i>	<i>55</i>
3	Metodologia	57
3.1	Descrição da amostra	57
3.2	Coleta de dados	60
3.2.1	<i>Notas explicativas.....</i>	<i>60</i>
3.2.2	<i>Formulários de Referência.....</i>	<i>63</i>
3.2.3	<i>Dados financeiros.....</i>	<i>66</i>
3.3	Definição das variáveis dependentes, independentes e de controle	67
3.3.1	<i>Valor de mercado</i>	<i>67</i>
3.3.2	<i>Grau de Litigância Tributária.....</i>	<i>72</i>
4	Análise dos resultados.....	79
4.1	Estatísticas descritivas das provisões e dos passivos contingentes tributários.....	79
4.2	Análise da correlação entre as variáveis para teste do valor de mercado	91
4.3	Análise da influência das provisões e do passivo contingente tributário no valor de mercado da empresa	92
4.4	Análise da correlação entre as variáveis determinantes do grau de litigância	98
4.5	Análise dos fatores que determinam o grau de litigância tributária.....	100
4.5.1	<i>Grau de litigância e o desempenho da empresa</i>	<i>101</i>
4.5.2	<i>Grau de litigância e o endividamento e a liquidez.....</i>	<i>103</i>
4.5.3	<i>Grau de litigância e a carga tributária efetiva</i>	<i>104</i>
4.5.4	<i>Grau de litigância e o prejuízo e o segmento.....</i>	<i>107</i>
5	Conclusões e considerações finais	109
	REFERÊNCIAS	115

1 Introdução

1.1 Contextualização

Os passivos contingentes e as provisões possuem informações relevantes sobre o futuro da entidade, dado a sua possibilidade de conversão em efetiva saída de recursos que incorporam benefícios econômicos para liquidar eventual obrigação. Assim, a ausência de divulgação dos passivos contingentes e das provisões aumentam as assimetrias entre a administração da empresa e seus *stakeholders*. Blacconiere e Patten (1994) constataram que a ausência dessas informações resulta em reações adversas no mercado, principalmente com relação a divulgações de passivos contingentes ambientais na avaliação dos custos regulatórios futuros. Ainda informações incompletas sobre as provisões e passivos contingentes impactam na análise das informações prospectivas e, conseqüentemente, na tomada de decisão dos seus usuários (Ferreira, Borba, Rosa, & Vicente, 2014; Hennes, 2014). No entanto, Pinto, Avelar, Fonseca, Silva e Costa (2014) observam que quanto maior o valor de mercado das empresas, menor é o nível de evidenciação de informações sobre provisão e passivo contingente.

De acordo com a definição do de Pronunciamentos Contábeis, no Pronunciamento Técnico (CPC) 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes, tradução dada ao *International Accounting Standards* (IAS) 37, do *International Accounting Standards Board* (IASB), passivo contingente é uma obrigação possível que resulta de eventos passados e cuja existência será confirmada apenas pela ocorrência ou não de um ou mais eventos futuros incertos não totalmente sob controle da entidade. A provisão é definida como uma obrigação presente da entidade, derivada de eventos já ocorridos, de prazo ou de valor incertos. Tais eventos passados, referenciados pelo normativo contábil, podem estar associados à processos administrativos ou judiciais sobre temas de natureza diversa. Pesquisadores esclarecem que o entendimento trazido pelo CPC 25 deve ser aplicado na evidenciação de questões ambientais (e.g., Santos, Castilhos & Gonzales, 2017; Silva, Araújo & Santos, 2018), trabalhistas e cíveis (Suave, Codesso, de Moraes Pinto, Vicente, & Lunkes, 2013), além do tributário, porém não se limitando a estas naturezas.

Na qualificação de determinado litígio entre provisão ou passivo contingente, para fins contábeis, é necessário haver não somente uma obrigação presente ou possível, mas também a estimativa da probabilidade de saída de recursos que incorporam benefícios econômicos para liquidar essa obrigação. O CPC 25, em linhas gerais, determina que uma provisão deve ser reconhecida quando a entidade tem uma obrigação presente (legal ou não formalizada) como

resultado de evento passado, mensurável, a qual seja provável a saída de recursos que incorporam benefícios econômicos para liquidá-la.

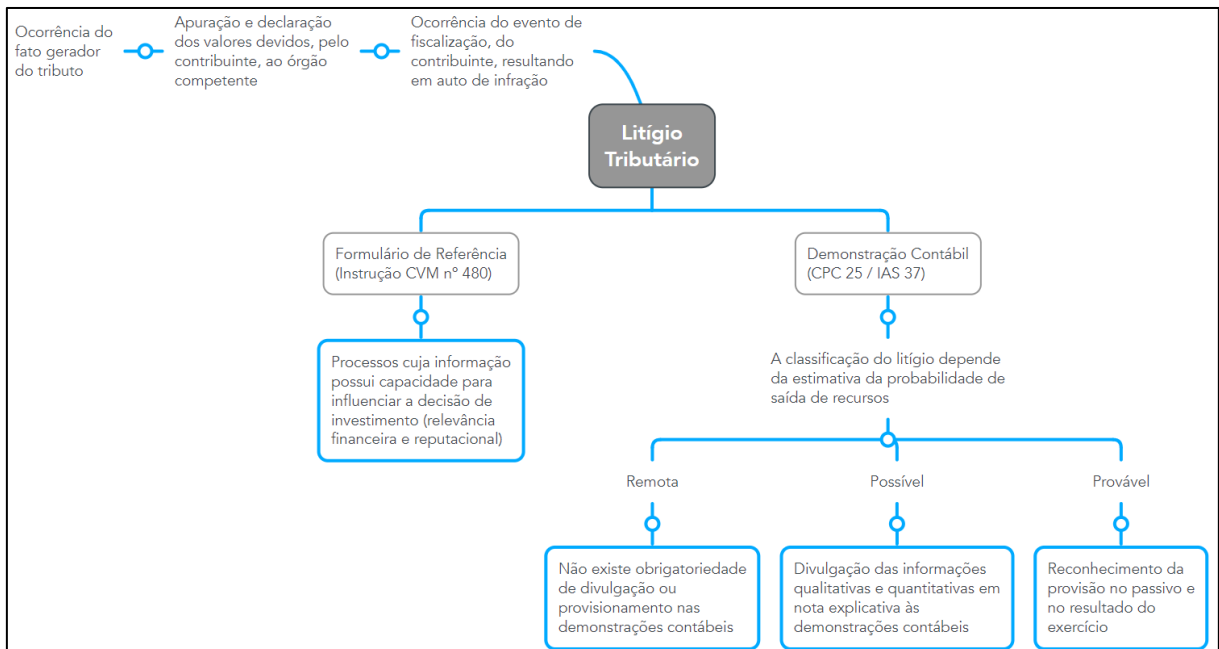
Caso tais condições não sejam satisfeitas, nenhuma provisão deve ser reconhecida. Nessa hipótese, trata-se de uma obrigação possível da entidade, denominada de passivo contingente, a qual deriva de eventos passados, cuja liquidação pode ou não ocorrer, a depender da confirmação de sua existência no futuro. O passivo contingente deve ser divulgado, em nota explicativa à Demonstração Financeira, a menos que seja remota a possibilidade de uma saída de recursos que incorporam benefícios econômicos.

Assim, o CPC 25 estabelece que a entidade deve determinar se a obrigação presente existe na data do balanço ao considerar toda a evidência disponível incluindo, por exemplo, a opinião de peritos, além de qualquer outra evidência adicional proporcionada por eventos ocorridos após a data do balanço. Portanto, o referido normativo esclarece que, quando for mais provável que sim do que não de que existe uma necessidade de saída de recursos para liquidação de uma obrigação presente, na data do balanço, a entidade deve reconhecer a provisão (observados os critérios de reconhecimento). Do contrário, a entidade deve divulgar, em nota explicativa às demonstrações contábeis, os detalhes do passivo contingente contendo, para cada classe de litígio, breve descrição da natureza e, quando praticável, a estimativa do seu efeito financeiro e a indicação das incertezas relacionadas ao valor ou momento de ocorrência de qualquer saída financeira.

Em virtude da relevância informacional contida nesses litígios, para as empresas de capital aberto, outras exigências de divulgação são requeridas pela CVM, conforme disposto na Instrução CVM nº 480/2009. Referido normativo determina a obrigatoriedade de apresentação anualmente do Formulário de Referência, documento eletrônico que reúne todas as informações referentes ao emissor de ações no mercado de balcão, tais como atividades, fatores de risco, administração, estrutura de capital, dados financeiros, comentários dos administradores sobre esses dados, valores mobiliários emitidos e operações com partes relacionadas. Na seção destinada aos fatores de risco, devem ser apresentados dados sobre os processos judiciais, administrativos ou arbitrais repetitivos ou conexos em que o emissor ou suas controladas sejam parte, discriminado pela natureza do litígio (ambiental, trabalhista, tributário, cível e outros). É requerido, ainda, que sejam apresentados os valores envolvidos, a prática do emissor ou de sua controlada que causou tal contingência, instância em que se encontra o processo, a classificação da chance de perda (entre provável, possível ou remoto) e a análise do impacto em caso de perda do processo.

Para determinação dos itens que devem ser divulgados ao mercado por meio do Formulário de Referência, a orientação da CVM, formalizada no Ofício-Circular CVM/SEP 003/2019, é de que a empresa deve avaliar a capacidade que a informação teria de influenciar a decisão de investimento. Na avaliação da relevância, o emissor não deverá se ater somente à capacidade do processo de impactar de forma significativa seu patrimônio, sua capacidade financeira ou seus negócios, ou os de suas controladas, devendo ser considerados outros fatores que poderiam influenciar a decisão do público investidor, como, por exemplo, os riscos de imagem inerentes a certa prática do emissor ou riscos jurídicos relacionados à discussão da validade de cláusulas estatutárias. A Figura 1 apresenta o fluxo de avaliação do litígio para sua devida divulgação pela empresa, segundo as orientações do CPC 25 e dos normativos da CVM.

Figura 1 – Fluxo de divulgação do litígio tributário



Fonte: elaborado pelo autor.

Portanto, com relação às matérias tributária e fiscal, a provisão e o passivo contingente decorrem de obrigação (presente ou possível) vinculada a divergência de entendimento do responsável pela apuração dos tributos (contribuinte) e do órgão competente para sua fiscalização, resultando no início de uma discussão litigiosa, denominado processo administrativo ou judicial tributário. Tal divergência pode ter origem em questões formais, como a inobservância do contribuinte aos requisitos de declaração do tributo, ou em questões materiais, como a interpretação e aplicação do código legal na apuração das bases de cálculo dos tributos. Por vezes, a contingência pode, ainda, surgir da ausência intencional de recolhimento da obrigação principal.

Para essas contingências, é requerido, à empresa, a divulgação de suas informações, de acordo com as previsões do CPC 25 e da Instrução CVM nº. 480/2009. Para o CPC 25, é importante a estimativa da probabilidade de decisão desfavorável no encerramento do litígio, para a qual será requerida a saída de recursos para sua liquidação. As chances definidas pelo CPC 25 podem ser classificadas como de remota, possível ou provável. É partir desta expectativa de perda que será determinado o tratamento contábil a ser dado ao litígio, podendo ser uma provisão ou um passivo contingente. As classificações das probabilidades de perda também são incorporadas ao Ofício-Circular CVM/SEP 003/2019, sendo necessária sua divulgação no Formulário de Referência. Contudo, para fins do Formulário de Referência, essa definição de probabilidade é meramente informativa, sendo o julgamento do preparador desse formulário baseado na relevância material (financeira) ou de risco para a imagem da empresa.

Ferreira e Rover (2019) mencionam que, dado a necessidade de avaliação da probabilidade de perda para divulgação de litígios, o julgamento profissional sobre os processos judiciais recebe maior responsabilidade, para fins de definição da probabilidade de perda. Assim, estes devem estar alinhados com a análise crítica das ações judiciais quanto a expectativa de êxito (jurisprudência) e adequada mensuração do efetivo valor a ser desembolsado. Tsakumis (2007) expõe que a norma internacional de contabilidade para divulgação de contingências e provisões requer um substancial julgamento em suas classificações de probabilidade dos eventos que virão a ocorrer. Ainda, Campbell, Sefcik e Soderstrom (2003) afirmam que, por definição, as datas de vencimento e os valores das obrigações financeiras de passivos contingentes das empresas são incertos e sujeitos ao desfecho de eventos futuros, permitindo grande subjetividade por parte da empresa para reconhecer ou evidenciar esses passivos.

Gonzalez e Filho (2016) destacam que tais definições de probabilidade devem considerar, inclusive, as particularidades jurídicas, tais como os elementos de fato e de prova, o assunto a ser defendido, além da jurisprudência sobre o assunto em discussão. Entretanto, buscando verificar se a definição da probabilidade de perda pode sofrer a influência de questões alheias ao litígio, Ferreira e Rover (2019) demonstram que empresas listadas como 'Novo Mercado', emissoras de *American Depositary Receipt* (ADR), que mudam de firma de auditoria independente e possuem ações ambientais, trabalhistas e cíveis com grandes valores em disputa e com relevante materialidade financeira tem maior propensão a mudança de classificação da probabilidade de perda dessas ações.

Farias (2006) comenta que tais passivos estão entre os elementos patrimoniais de maior dificuldade para a contabilidade, principalmente no que se refere à atribuição de valor. A determinação do valor das obrigações envolvidas em determinados processos administrativos e judiciais nem sempre pode ser mensurado com confiabilidade suficiente, fato que prejudica a capacidade de avaliação dos possíveis cenários econômicos futuros das empresas por seus investidores, credores, acionistas, bem como pela sociedade e pelo governo.

Contudo, apesar da relevância do tema, verifica-se que sua adoção pelas empresas brasileiras ainda é insuficiente e de baixa qualidade (Suave et. al., 2013). Jesus e Souza (2016) utilizando os dados de 50 empresas brasileiras, para o ano de 2014, verificaram que a maioria das empresas divulgou contingências passivas de natureza cível (96%), fiscal (92%) e trabalhista (90%). Ainda, empresas brasileiras, listadas na NYSE, tendem a evidenciar mais contingências que as demais empresas com ações negociadas naquela bolsa e que a maioria das contingências evidenciadas (67%) são tributárias. Destaca-se que as contingências ambientais são mais relevantes nas empresas do setor de petróleo e gás (Baldoino & Borba, 2015). Baseado na preponderância da evidenciação contábil dos litígios tributários em relação às demais matérias, o trabalho terá como foco a avaliação dos passivos contingentes e provisões de natureza fiscal e tributária. Observa-se, com base nas pesquisas previamente realizadas sobre o tema, que os passivos contingentes e as provisões de natureza tributária possuem maior evidenciação proporcionalmente às demais naturezas de litígios.

Apesar disso, Fonteles, Nascimento, Ponte e Rebouças (2013) e Oliveira, Benetti e Varela (2011) verificaram um baixo nível de aderência ao CPC 25, pelas empresas brasileiras com ações listadas na Bolsa de Valores de São Paulo, além de concluir que a evidenciação de passivos contingentes e provisões é positivamente influenciada pelas variáveis setor de atividade, segmento de listagem na BM&FBovespa, tamanho, rentabilidade e liquidez. Um dos motivos destacados para a baixa adesão seria o fato de a divulgação do passivo contingente representar uma forma de confissão voluntária da empresa, criando incentivos para redução da qualidade daquilo que é divulgado, visando a preservação do êxito no litígio em curso.

Considerando esse comportamento, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), através de suas orientações, incentiva a divulgação de litígios no Formulário de Referência, destacando que o termo “provável” se trata de um conceito meramente contábil e, portanto, a prestação desse tipo de informação não impacta a segurança jurídica da empresa em sua divulgação (Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 003/2019). Ademais, o Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 007/2011 e o Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 003/2019 ressaltam que o princípio do *full and fair disclosure*

é regra fundamental para o funcionamento do mercado de capitais, pois assegura o máximo de transparência na relação de empresas com investidores.

Não é somente no Brasil que existem normatizações específicas para incentivar e regular a divulgação dos litígios, posto sua relevância para a interpretação de demonstrações contábeis. Nos Estados Unidos da América, por exemplo, para questões relacionadas com a matéria tributária e fiscal, existe a exigência de reconhecimento de reserva conhecida como “*uncertain tax positions*” (posições tributárias incertas) ou “*uncertain tax benefits*” (benefícios tributários incertos), sendo objeto de regulamentação especial do *Financial Accounting Standards Board* (FASB), na *FASB Interpretation* (FIN) 48, interpretação do *Financial Accounting Standard* 109, em vigor desde 2007.

O FIN 48 tem como objetivo eliminar inconsistências na contabilização de posições tributárias incertas, relativa ao imposto sobre a lucro, nas demonstrações contábeis certificadas de acordo com os padrões contábeis norte-americanos. Existem regras para reconhecimento, mensuração e divulgação dessas incertezas tributárias, padrão conhecido como “*more likely than not standard*” (mais provável do que possível), considerado um processo discricionário da administração (Simone, Robinson & Stomberg, 2014). Gleason e Mills (2002) encontraram evidências de que as empresas americanas escolhem omitir as informações sobre contingências tributárias que superam, regra geral, 5% da receita no período, com base na análise de dados de cem empresas estado-unidenses, durante o período de 1987 a 1995.

Pelo fato de ter aplicabilidade em diversos países, pesquisas foram desenvolvidas para avaliar e comparar o nível de divulgação dos passivos contingentes e das provisões entre localidades distintas. Pereira, Oliveira e Sousa (2018), investigando se o nível de conservadorismo é diferente entre Portugal e Brasil, analisaram o nível de provisão reportado nas demonstrações contábeis de empresas de capital aberto nestes dois países, para o período de 2010 a 2012, e observaram que as empresas do Brasil tendem a ter maior nível de provisões em relação aos ativos totais. Lopes e Reis (2019) concluem que os participantes do mercado de Portugal e da Inglaterra seguem padrões diferentes ao incorporar informações sobre provisões e passivos contingentes na avaliação das demonstrações contábeis. Os resultados sugerem que as provisões são relevantes para o valor de mercado da empresa em ambos os países, porém possuem associações menos negativas em Portugal.

Para Costa, Correia, Machado e Lucena (2017) existem divergências entre os passivos contingentes do Brasil e Austrália, para o período de 2010 a 2015, tendo observado que é predominante, no Brasil, a divulgação de informações tributárias (56% do total de passivos

contingentes) em contraste com a Austrália, cuja predominância são as garantias, correspondendo à quase totalidade das contingências verificadas (98%). Estudos sobre a comparação de passivos contingentes entre países buscam também a avaliação de temas como a diferença cultural na avaliação e mensuração de valores, sendo afetado por questões como aversão à incerteza, individualismo versus coletivismo e a hierarquia e a forma de distribuição de poder nas organizações (Tsakumis, 2007).

Dado o exposto, observa-se uma lacuna a ser explorada, por pesquisadores da ciência contábil, relacionada ao entendimento dos fatores determinantes dos valores de litígios tributários, tanto aqueles classificados contabilmente como provisões ou passivos contingentes quanto aqueles apresentados no Formulário de Referência, bem como os reflexos de sua relevância no valor de mercado das empresas. Tanto no contexto nacional como internacional, as pesquisas sobre passivos contingentes tratam, prioritariamente, da evidenciação e do nível de divulgação, nas demonstrações contábeis. De acordo com Balduino e Borba (2015), a maioria dos estudos focam em análises relacionadas ao CPC 25 e seus diferentes fatores de interpretação, além da avaliação do nível de divulgação, analisando a aderência ao normativo. Porém, pouco se estudou sobre os determinantes dos valores dessas contingências e sua relação com o valor de mercado da empresa.

Estudos utilizam, predominantemente, as contingências passivas e provisões de forma descritiva, apoiando-se nesses dados para tratar de assuntos, como a diferença cultural na avaliação de contingências (Tsakumis, 2007), a diferença causada pela perspectiva empresarial entre analista, auditor ou gestor na evidenciação de informações (Aharony & Dotan, 2004) ou a capacidade das informações contábeis (contingências) de reduzir incertezas (Campbell et al., 2003). Sobre a influência no valor de mercado, estudos já avaliaram o efeito da divulgação de provisões ambientais (Schneider, Michelin, & Maier, 2017; Wegener & Labelle, 2017) e das contingências por garantias (Cohen, Darrough, Huang, & Zach, 2011).

Apesar da vasta literatura sobre os reflexos associados ao planejamento tributário, origem das provisões e dos passivos contingentes das empresas, tais como custos de reputação (Gallemore, Maydew & Thornock, 2014), custos de dívida e patrimônio líquido (Platikanova, 2017), e risco de queda nos preços das ações (Kim, Li & Zhang 2011), ainda existem evidências limitadas sobre como investidores são afetados pelos valores dos litígios tributários, especialmente no Brasil.

1.2 *Questão de pesquisa e objetivos*

A obrigação tributária se torna objeto da aplicação do CPC 25, no Brasil, a partir do momento em que se verifica a existência de interpretações divergentes entre Fisco e contribuinte sobre eventos passados associados à apuração, declaração e recolhimento dos tributos. O resultado deste conflito é formalizado no lançamento de ofício do tributo ou da sanção administrativa pela Fazenda Pública (Receita Federal do Brasil, Secretaria da Fazenda do Estado ou do Município). Ao contribuinte autuado resta garantido o direito de defesa, quando irredimido, respeitada a legislação vigente.

Nasce, neste momento, o litígio tributário e a necessidade de avaliação do reconhecimento de provisão ou da divulgação de passivo contingente relacionado a este processo. Conforme previsto pelo CPC 25, a entidade deve avaliar a probabilidade de saída de recursos para liquidar a obrigação tributária em litígio, considerando toda a evidência disponível, incluindo a opinião de peritos. Dado o cenário legislativo e judiciário, nota-se uma alta complexidade na qualificação de determinado litígio como passivo contingente ou provisão para a devida apresentação de informações contábeis relacionadas tal incerteza tributária. Contudo, podemos nos questionar se essa informação realmente é relevante para usuários externos das demonstrações contábeis, para a avaliação das empresas.

O *disclosure* de uma empresa não é formado somente pela informação que é estipulada por lei, mas, também pela veiculação de toda informação que seja útil para a tomada de decisões pelos stakeholders (Verrecchia, 2001). O *disclosure* pode apresentar-se das seguintes formas: compulsório - envolvendo os requerimentos de informações para registro das empresas de capital aberto e as demais informações periódicas exigidas pelas comissões de valores mobiliários ou associações de cada país; ou voluntário o qual abrange informações que não são obrigatórias por lei, mas que oferecem maior transparência para a empresa no âmbito corporativo, podendo ser estas informações quantitativas ou não (Lima, 2007). Caetano, Silva, Biesdorf e Leal (2010) reforçam o entendimento, destacando que a evidenciação do passivo contingente nos demonstrativos contábeis e nas notas explicativas é importante para o fornecimento, aos diversos usuários da informação contábil, de dados úteis e confiáveis, com base em sólidos princípios para a tomada de decisão.

Sendo a informação dos litígios relevantes para usuários externos das demonstrações contábeis, nos interessa saber qual natureza de litígio tem maior impacto para estes usuários. Conforme evidências apresentadas por diversas pesquisas (e.g., Santos, Castilhos & Gonzales, 2017; Silva et al., 2018; Suave et al., 2013; Jesus & Souza, 2016; Balduino & Borba, 2015;

Pereira et al., 2018; Lopes & Reis, 2019; Costa et al., 2017) as informações de natureza tributária são predominantes nas empresas brasileiras. Portanto, é possível afirmar que os passivos contingentes e provisões relacionados a essa matéria possuem maior representação nas divulgações das demonstrações contábeis no Brasil e, portanto, devem apresentar maior relevância para a interpretação dos usuários destes relatórios contábeis.

Sabemos que a provisão e o passivo contingente são uma obrigação (presente ou possível) que resulta de eventos passados. Com relação às matérias fiscal e tributária, essa obrigação está vinculada a divergência de entendimento do responsável pela apuração dos tributos (contribuinte) e do órgão competente para sua fiscalização (Fisco). Essa controvérsia resulta no início de uma discussão litigiosa, denominado processo administrativo ou judicial tributário. Somente após o encerramento deste processo, definido pelo CPC 25 como evento futuro incerto não totalmente sob controle da entidade, é que será confirmada a existência da obrigação e a necessidade de sua efetiva liquidação. Assim, podemos afirmar que a provisão e o passivo contingente tributário são resultados de procedimentos (e.g., planejamentos tributários intencionais ou apenas inconsistências na apuração e declaração dos tributos), cuja validação foi indeferida pela fiscalização, originando o contencioso tributário. O contencioso tributário, neste sentido, nada mais é do que a aplicação de medidas administrativas e judiciais na solução de litígio tributário.

Importante destacar que estudos prévios, com foco no planejamento tributário, uma das fontes de discussão litigiosa entre Fisco e contribuinte e origem dos passivos contingentes e das provisões, observaram associações dessa variável com o valor de mercado da empresa ou a avaliação de investidores e analistas sobre determinada demonstração contábil. Drake, Lusch e Stekelberg (2019) demonstram que os investidores, com base em medidas de taxa efetiva de tributação (*Effective Tax Rate – ETR*), valorizam positivamente o planejamento tributário, mas valorizam negativamente o risco tributário e, ainda, o risco tributário modera a avaliação positiva da evasão fiscal. Hanlon e Slemrod (2009) observaram que o mercado reage positivamente com a divulgação de suas respectivas demonstrações contábeis que evidenciam esforços para reduzir os tributos pagos. Estudos demonstram (e.g., Desai & Dharmapala, 2009; Dyreng, Hoopes & Wilde, 2016; Hoopes, Mescall & Pittman, 2012) que investidores apresentam interesse em empresas que adotam planejamentos tributários como estratégia para otimizar fluxos de caixa. Ainda, estes investidores e analistas se preocupam com o risco da elisão fiscal destas estratégias tributárias adotadas pelas empresas (Gallemore et al., 2014).

Frente aos achados das pesquisas sobre os efeitos do planejamento tributário sobre o valor de mercado, seria esperado que o *disclosure* de provisões e passivos contingentes tributários influenciem o desempenho de mercado da empresa, pelo fato de serem causados, parcialmente, pela autuação de comportamentos de agressividade fiscal. Essa foi a conclusão de recente estudo realizado com 220 empresas listadas na BM&FBovespa e que divulgaram informações relativas às provisões e passivos contingentes nas notas explicativas, no período de 2015 a 2017 (Forte et al., 2021). Os autores analisaram o nível de divulgação das empresas selecionadas na amostra, verificando a aderência das notas explicativas às exigências do CPC 25, e avaliaram sua capacidade de explicar o valor de mercado da empresa, controlado por variáveis como tamanho, segmento e rentabilidade. Os resultados de Forte et al. (2021) confirmam a influência do *disclosure* de provisões e passivos contingentes no desempenho de mercado das empresas, em linha com os ensinamentos da Teoria do *Disclosure*, a qual sustenta a importância da divulgação de informações, uma vez que é capaz de alterar a percepção dos diversos *stakeholders* e afetar suas decisões de investimento.

Porém, sabendo que a divulgação dos litígios é relevante para os usuários das demonstrações contábeis, se considerarmos apenas os montantes envolvidos nos passivos contingentes e nas provisões de natureza tributária, essa informação quantitativa seria relevante para a definição do valor de mercado das empresas? Ainda, seria possível identificar quais fatores tem maior poder explicativo para determinar os valores de litígios acumulados por cada empresa? Por fim, quais seriam as características mais significativas das empresas que possuem elevados montantes vinculados a discussões litigiosas?

Baseado nessas reflexões, o presente estudo possui como questão de pesquisa a seguinte pergunta: **qual a relação dos valores de provisão e passivo contingente tributário com o valor de mercado da empresa e quais são os seus determinantes?** Para responder essa questão, foram considerados os dados das empresas de capital aberto que compõem o Índice Bovespa (IBOV) e estabelecidos três objetivos principais, conforme detalhado abaixo:

- (i) Efetuar a análise descritiva dos litígios tributários, presentes nos Formulários de Referência, e das provisões e passivos contingentes, divulgados nas notas explicativas, de empresas brasileiras de capital aberto, para o período de 2015 a 2020. O entendimento das principais características das empresas com elevados graus de litígio serve para apoiar os resultados dos testes estatísticos aplicados nos demais objetivos. Ao final será elaborado um ranking das empresas em

relação ao seu grau de litigância tributária observado nos exercícios de 2018, 2019 e 2020.

- (ii) Avaliar os reflexos dos valores de passivos contingentes e provisões tributárias no valor de mercado das empresas selecionadas na amostra. Será conduzido teste empírico para verificar a relevância estatística da associação dos montantes de passivos contingentes e provisões de natureza tributária com o valor de mercado, representado pelo q de Tobin; e
- (iii) Identificar quais os fatores determinantes para os valores de provisões e passivos contingentes tributários para as empresas em comento. A partir de testes empíricos, será verificada a associação estatística de determinados quesitos das empresas com o montante de exposição financeira aos litígios de natureza tributária, para o período de 2015 a 2020. Essa avaliação ajudará a complementar estudos sobre os reflexos do *disclosure* desses itens nas demonstrações contábeis, bem como trazer nova reflexão sobre a relevância da informação qualitativa e quantitativa dos litígios tributários evidenciados ao mercado.

Salienta-se não ser escopo deste estudo avaliar a intenção da entidade com relação a adoção dos planejamentos tributários, tampouco classificá-los entre evasão ou elisão. Diversas pesquisas buscam definir e identificar se o planejamento tributário excede ou não os limites legais e morais de determinada nação (Hanlon & Heitzman, 2010). Contudo, o presente estudo utilizará estudos sobre o planejamento tributário, apenas para argumentações sobre o comportamento de empresas em relação aos valores de provisão e o passivo contingente tributário, tendo em vista sua relação de causalidade. Serão considerados, para construção do referencial teórico, estudos sobre os determinantes desse comportamento, independentemente de sua identificação como *Tax Aggressiveness*, *Tax Avoidance*, elisão, elusão e evasão. Estes termos serão considerados sinônimos de agressividade fiscal e planejamento tributário, sem prejuízo às conclusões e aos resultados observados nas pesquisas.

1.3 Contribuições esperadas

Com a resposta da questão de pesquisa espera-se contribuir para a literatura contábil, auxiliando a comunidade científica, principalmente brasileira, a entender os motivos que possam influenciar os julgamentos dos tomadores de decisão quando estão avaliando obrigações sob a ótica do CPC 25. O estudo é inovador, pois introduz uma nova forma de estudar os passivos contingentes, abordando o tema não somente pelo nível de divulgação, mas

pela relevância financeira dos montantes envolvidos. Ainda, o estudo ressalta a preocupação com as incertezas tributárias na avaliação do valor de mercado das empresas, em virtude da sua subjetividade e importância para a análise das demonstrações contábeis das empresas.

Apesar da vasta literatura sobre os reflexos associados ao planejamento tributário das empresas, tais como custos de reputação (Gallemore et al., 2014), custos de dívida e patrimônio líquido (Platikanova, 2017), e risco de queda nos preços das ações (Kim et al., 2011), são escassas as pesquisas que adotam os valores de litígio tributário como variável explicativa. O presente estudo ressalta a preocupação com a qualidade de mensuração e divulgação de incertezas tributárias, em virtude da subjetividade na determinação da relevância dos processos administrativos e judiciais para fins das demonstrações contábeis das empresas ou de sua apresentação ao mercado por meio do Formulário de Referência, conforme preocupação expressa pela CVM em suas orientações no Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 007/2011 e no Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 003/2019. Percebe-se a complexidade do assunto e sua sensibilidade para a contabilidade e todos os seus usuários, bem como para o processo de tomada de decisão dos *stakeholders* (Lima, 2007). A temática é extremamente relevante, dada a participação dos custos tributários na composição do valor das empresas, além de aparecer como relevante fator na obtenção de vantagem competitiva no mercado global. Outro aspecto a ser destacado é que, apesar da disponibilidade da informação nos Formulários de Referência, não existem estudos sobre a característica dos litígios tributários de empresas brasileiras ou seu ranqueamento em relação a outras características qualitativas e quantitativas das empresas. Portanto, entende-se importante aprofundar os efeitos das informações de litígios tributários sobre o desempenho das empresas.

A relevância das pesquisas sobre litígios tributários tem destaque na agenda da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a qual desenvolve ações para buscar alternativas que reduzam incertezas tributárias nas transações internacionais, tendo em vista a complexidade dos diferentes sistemas tributários. Atualmente, a OCDE possui um movimento denominado “*Tax Certainty*”, organizado em resposta ao pedido realizado pelos líderes do G20, em Hangzhou, na China, em setembro de 2016, no qual foi solicitado que a OCDE e o Fundo Monetário Internacional (FMI) trabalhem em questões de segurança tributária. O pedido surge no contexto de uma maior preocupação com a incerteza em matéria tributária e seu impacto no comércio e investimento além-fronteiras, especialmente no contexto da tributação internacional.

Existem muitas razões para preocupações crescentes com a incerteza tributária, afetando os diversos tomadores de decisão envolvidos. Isso inclui: (i) a expansão e o surgimento de novos modelos de negócios e o aumento da internacionalização das atividades comerciais; (ii) maior preocupação com planejamento tributário agressivo; (iii) algumas decisões políticas fragmentadas e unilaterais; (iv) certas decisões judiciais com reflexos financeiros expressivos; e (v) atualizações das regras tributárias internacionais, necessárias para garantir que permaneçam atualizadas com as mudanças de valores da sociedade e da justiça social, como por exemplo o Projeto *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) (OCDE, 2019). Este movimento culminou na publicação, até agora, de três relatórios, com resultados de pesquisas sobre os principais elementos e fatores da incerteza tributária em diversos países, inclusive o Brasil. Corroborando com a necessidade de ampliação e aprofundamento das pesquisas sobre os diversos aspectos relacionados aos passivos contingentes tributários.

1.4 *Estrutura do trabalho*

O trabalho está estruturado em cinco tópicos. No primeiro capítulo é apresentada a contextualização das pesquisas sobre passivos contingentes e provisões, fundamentando a formulação da questão de pesquisa e o estabelecimento dos objetivos principais, além da demonstração da contribuição esperada pelo presente estudo à comunidade científica.

O capítulo seguinte aborda o referencial teórico e a revisão da literatura de pesquisas nacionais e internacionais que buscaram respostas para questões relacionadas aos passivos contingentes e às provisões em suas análises. O terceiro capítulo deste estudo tratará da delimitação da metodologia aplicada, a definição da amostra, o processo de coleta de dados e a construção dos modelos e a seleção das variáveis utilizadas para a realização dos testes empíricos.

No capítulo 4, serão demonstradas as estatísticas descritivas das provisões e passivos contingentes tributários, coletados nas notas explicativas, e dos litígios tributários, obtidos nos Formulários de Referência, seguido da avaliação dos resultados dos testes estatísticos aplicados sobre a amostra de dados observados, visando responder as questões centrais deste estudo e as conclusões extraídas por este pesquisador. Um resumo do trabalho será oferecido no quinto capítulo, com as principais conclusões e as considerações finais ao estudo.

2 Referencial teórico

Neste capítulo serão apresentados os principais conceitos, teorias e pesquisas científicas que sustentaram o desenvolvimento do trabalho, os quais estão segregados nos seguintes tópicos principais: 2.1 – Conceito provisão e passivo contingente e as regras de divulgação no Brasil; 2.2 - Pesquisas sobre provisões e passivos contingentes; e 2.3 – Estudos sobre contabilidade tributária na literatura nacional e internacional e o conceito de agressividade fiscal; e 2.4 – Teorias de base.

2.1 *Conceito de provisão e passivo contingente e as regras de divulgação no Brasil*

A normatização contábil sobre provisões e passivos contingentes, no Brasil, ocorreu através do Pronunciamento IBRACON NPC nº 22/00, o qual determinou os critérios de qualificação e divulgação dos riscos sobre a incerteza de fatos futuros, posteriormente aprovado pela Deliberação CVM 489, de 2005. Anos depois, esse normativo foi revogado pela Deliberação CVM 594/09, sendo recepcionado o Pronunciamento Técnico CPC 25, com os novos pressupostos de reconhecimento e mensuração relacionadas a situações de incerteza futura.

De acordo com o CPC 25, uma provisão deve ser reconhecida quando a entidade tem uma obrigação presente (legal ou não formalizada) como resultado de evento passado, mensurável, a qual seja provável a saída de recursos que incorporam benefícios econômicos para liquidá-la. Caso tais condições não sejam satisfeitas, nenhuma provisão deve ser reconhecida, pois trata-se de obrigações possíveis (passivo contingente), visto que ainda há de ser confirmado se a entidade tem ou não uma obrigação presente que possa conduzir a uma saída de recursos que incorporam benefícios econômicos. O passivo contingente deverá ser divulgado, em nota explicativa à Demonstração Financeira, a menos que seja remota a possibilidade de uma saída de recursos que incorporam benefícios econômicos.

O CPC 26 - Apresentação das Demonstrações Contábeis (IAS 1) estabelece que o objetivo das demonstrações contábeis é o de proporcionar informação acerca da posição patrimonial e financeira, do desempenho e dos fluxos de caixa da entidade que seja útil a muitos usuários em suas avaliações e tomada de decisões econômicas. Esses demonstrativos devem, também, tratar de questões relacionadas a atuação da administração, na consecução de seus deveres. Essas informações, juntamente com outras informações constantes das notas explicativas, ajudam os usuários das demonstrações contábeis a estabelecer expectativas sobre

as incertezas no futuro financeiro e patrimonial da entidade. Nesse contexto, as notas explicativas contêm informação adicional que oferecem descrições narrativas e detalhamento dos saldos presentes nas demonstrações, além de informação acerca de situações que não alcançaram os critérios para seu efetivo reconhecimento nas demonstrações contábeis. Ressalta-se que a publicação de notas explicativas está disposta no parágrafo 4º do artigo 176 da Lei 6.404/76, o qual estabelece que as demonstrações serão complementadas por notas explicativas e outros quadros analíticos ou demonstrações contábeis necessárias para esclarecimento da situação patrimonial e dos resultados do exercício.

De acordo com o CPC 25, em quase todos os casos será claro se um evento passado deu origem a uma obrigação presente. Em casos raros – como em um processo judicial, por exemplo – pode-se discutir tanto se certos eventos ocorreram quanto se esses eventos resultaram em uma obrigação presente. A entidade deve determinar se a obrigação presente existe na data do balanço ao considerar toda a evidência disponível incluindo, por exemplo, a opinião de peritos. A evidência considerada inclui qualquer evidência adicional proporcionada por eventos após a data do balanço. Com base em tal evidência:

- a) quando for mais provável que sim do que não que existe uma obrigação presente na data do balanço, a entidade deve reconhecer a provisão (se os critérios de reconhecimento forem satisfeitos); e
- b) quando for mais provável que não existe uma obrigação presente na data do balanço, a entidade divulga um passivo contingente, a menos que seja remota a possibilidade de uma saída de recursos que incorporam benefícios econômicos.

Para as empresas de capital aberto com ações negociadas na bolsa de valores brasileira, outras exigências de divulgação são requeridas pela CVM, conforme disposto na Instrução CVM nº 480/2009. Referido normativo determina a necessidade de apresentar, no Formulário de Referência, dados sobre os processos judiciais, administrativos ou arbitrais repetitivos ou conexos em que o emissor ou suas controladas sejam parte, discriminando a natureza do litígio entre trabalhista, tributário, cível e outros. É requerido, ainda, que sejam apresentados os valores envolvidos, a prática do emissor ou de sua controlada que causou tal contingência, instância em que se encontra o processo, a classificação da chance de perda (entre provável, possível ou remoto) e a análise do impacto em caso de perda do processo.

Em fevereiro de 2019, o Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 007/2011 foi atualizado pelo Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 003/2019, reforçando que a análise referente à chance de perda diz respeito a um aspecto estimativo, não importando, portanto, em qualquer assunção de culpa

por parte do emissor. Dessa forma, havendo uma chance de perda de 50,1%, esta chance será classificada como provável, o que não implicará, necessariamente, na sucumbência da Companhia em um processo judicial, tendo em vista que haverá uma probabilidade considerável de ganho. Na orientação dada no ofício em comento, a CVM destaca que o termo “provável” se trata de um conceito meramente contábil, não podendo a prestação desse tipo de informação ganhar contornos que afetem a segurança da empresa a partir de sua divulgação, o que poderia, por conseguinte, resultar na perda da qualidade daquilo que é divulgado.

Para Iudícibus (2010), passivo contingente pode ser conceituado como uma saída de recursos possível, porém não provável (mais provável que não, do que sim). O entendimento de Nannini e Salotti (2009) é de que o passivo contingente resulta de uma obrigação possível decorrente de eventos passados. Nos ensinamentos de Hendriksen e Van Breda (1999), passivo contingente caracteriza-se como a expectativa de sacrifício de benefícios econômicos para liquidar obrigações presentes, originadas em transações ou eventos passados, cuja liquidação depende de um ou mais eventos futuros com alguma probabilidade de ocorrência.

Provisões são obrigações que precisam ser registradas na contabilidade, apesar de não terem data fixada para pagamento ou valor incerto (Iudícibus, 2010). Os requisitos exigidos para o reconhecimento das provisões estão vinculados ao conceito de passivo, ou seja, devem representar um sacrifício futuros prováveis de benefícios econômicos resultantes de obrigações presentes da empresa, no sentido de transferir ativos ou serviços para outras entidades no futuro em consequência de transações e eventos passados (Hendriksen e Van Breda, 1999). Caso contrário, ele deverá ser considerado um passivo contingente. Para que seja reconhecido, então, a provisão precisa ser uma obrigação presente, resultante de um evento passado, com provável saída de recursos para sua liquidação, sendo possível sua mensuração mediante estimativa confiável e considerando os riscos e as incertezas relacionadas a variabilidade dos desfechos possíveis para essa obrigação (Iudícibus, 2010).

Salienta-se que as provisões e os passivos contingentes podem ser oriundos de das seguintes obrigações: (i) de caráter legal, como, por exemplo, decorrente de cláusulas contratuais; ou (ii) surgirem a partir de procedimentos e práticas adotadas pela entidade que resultam na postergação do sacrifício econômico inicialmente exigido por determinada obrigação, como políticas de garantias, trocas ou *recall* (Ernest Young & FIPECAFI, 2010). Segundo Kieso, Weygand e Warfield (2019) as contingências envolvem incertezas quantos as perdas (passivo contingente e provisões) e quanto os ganhos (ativos contingentes) e o seu

desfecho estão associados à ocorrência ou não de eventos futuros. Rosa (2014) complementa que esta norma trata de eventos materiais com futuros incertos.

A ausência da divulgação das provisões e passivos contingentes pode refletir em maior risco sistemático aos ativos, quando comparados com entidades com melhor grau de transparência e divulgação, dado o seu poder informacional (qualitativo e quantitativo) (Handa & Linn, 1993; Procianoy & Rocha, 2002). Ademais, provisões normalmente estão associadas com atos discricionários dos preparadores das demonstrações contábeis e, muitas vezes, associados ao gerenciamento de resultados (Lequericaonandia & Acebes, 2003; Ribeiro, 2012; Ribeiro, 2018; Rezende & Nakao, 2012). A divulgação adequada dos litígios, nas notas explicativas às demonstrações contábeis, serve para fornecer dados úteis e confiáveis para o processo de tomada de decisão dos seus usuários externos (Caetano et al., 2010). Sendo, assim, altamente recomendável a revisão periódica dessas informações, evitando sua conversão em contas a pagar de forma repentina, ou até mesmo surgindo a necessidade do reconhecimento de provisão, pela alteração da probabilidade de perda associada ao litígio de possível ou remoto para provável (Iudícibus, 2010).

Importante destacar que internacionalmente os passivos contingentes e as provisões possuem sua regulamentação prescrita pelo IAS 37, o qual é a fonte para as definições e conceitos apresentados pelo CPC 25. Em alguns países, os órgãos reguladores locais possuem interpretações específicas baseadas no IAS 37, como acontece no Brasil. Como o exemplo dos Estados Unidos da América, no qual a foi adotada regulamentação especial do FASB, denominada FIN 48, em vigor desde 2007.

2.2 *Pesquisas sobre provisões e passivos contingentes*

Considerando o conteúdo das normas, leis e demais dispositivos regulatórios que tratam sobre o reconhecimento, mensuração e divulgação das provisões e passivos contingentes, pesquisadores avançaram na verificação da qualidade e abrangência da sua divulgação, por empresas de diversas localidades, em função da adoção desse conjunto de normas. A seguir serão apresentados os principais estudos que abordam a matéria das provisões e passivos contingentes como questão de pesquisa.

Os estudos sobre provisões e passivos contingentes, massivamente, discorrem sobre índices de evidenciação e adequação a norma contábil (Campbeel, Sefcik & Soderstrom, 2003; Buccina, Chene & Gramlich, 2013; Ferreira et al, 2014). No entanto, é relevante a contribuição de pesquisas que buscaram avaliar quais variáveis possuem maior poder explicativo nas decisões

das empresas de divulgar e registrar passivo contingente tributário (Gleason & Mills, 2002; Fonteles et al., 2013). Pesquisas também endereçaram aspectos de discricionariedade associados a classificação entre passivos contingentes e provisões por parte dos gestores, bem como a interpretação das expressões de probabilidade (provável, possível e remoto) de acordo com o contexto da localidade onde a entidade está sediada e o arcabouço cultural que envolve o preparador da demonstração contábil (Davidson & Chrisman, 1994; Capriotti & Waldrup, 2005; Tsakumis, 2007, Oliveira, 2007; Rosa, 2014 e Losekann, Pereira, Lenhart & Lobler, 2016). Existem pesquisas sobre a comparação do nível de divulgação dos passivos contingentes e das provisões entre diferentes países (Pereira et al., 2018; Lopes & Reis, 2019; Costa et al., 2017) e, ainda, a associação da divulgação destas informações com o valor da empresa (Barth & McNichols, 1994; Cohen et al., 2011; Koester, 2011; Koester, Lim & Vigeland, 2015; Koester, Shevlin & Wangerin, 2017; Brushwood, Johnston & Lusch, 2018).

As pesquisas sobre o tema provisões e passivos contingentes apresentam diversos métodos de análise, tais como *surveys* (questionários) (Doupnik & Richter 2004); *archival* (análise de dados) (Jesus e Souza, 2016; Prado, 2014; Rosa, 2014); simulação de cenários (Losekann et al. 2018; Rosa, 2014); entrevistas (Ribeiro, Ribeiro & Weffort, 2013); e nível de divulgação (Castro, Vieira & Pinheiro, 2015; Balduino e Borba, 2015; Caetano et al., 2010). Predominantemente, estudos apontam que nem todos os critérios estabelecidos pelo CPC 25 são contabilizados ou divulgados pelas empresas brasileiras (Farias, 2006; Caetano et al., 2010; Oliveira et al., 2011; Ferreira et al., 2014; Suave et al., 2013; Fonteles et al., 2013), por se tratar de uma regra com grande discricionariedade, prejudicando análises técnicas das demonstrações contábeis com grande volume de litígios (Hanlon e Heitzman 2010, Waegenare, Melenberg & Stevens, 2010).

A avaliação de provisões e passivos contingentes, para determinados investidores, pode indicar futuros benefícios relacionados a redução de impostos das empresas. Portanto, se os investidores entenderem que os passivos contingentes representam posições fiscais agressivas, o êxito no litígio resultaria na liberação futura de valor para a empresa. Por outro lado, é igualmente possível a interpretação inversa, que empresas com litígios expressivos pode enfrentar potenciais custos de liquidação das obrigações advindas do encerramento desfavorável destas discussões nos exercícios subsequentes. Lopes e Reis (2019) investigam a forma como o mercado assimila a informação relativa à divulgação de provisões e passivos contingentes para empresas sediadas em Portugal e no Reino Unido. Os resultados indicam que a interpretação foi impactada pelos diferentes aspectos culturais de cada país. A presença de provisões apresentou relação negativa com o preço das ações no Reino Unido, ao contrário de

Portugal, onde essa relação é positiva. Já os passivos contingentes não se revelarem determinantes na fixação de preços em nenhum dos países.

Nelson e Kinney (1997) realizaram experimento onde usuários externos (investidores e auditores) das demonstrações contábeis foram expostos a dois cenários de avaliação de passivos contingentes onde: (i) a definição da chance de perda está envolvida em alto grau de incerteza; e (ii) a chance de perda foi definida com expressiva confiabilidade. O objetivo do experimento era verificar a influência de incertezas sobre a percepção de auditores e potenciais investidores em relação a probabilidade de ocorrência de uma futura perda. Como resultado identificou-se que auditores e investidores apresentam entendimentos mais conservadores quando as chances de perdas são definidas em um cenário de alta incerteza, demonstrando o comportamento inverso no cenário de maior confiabilidade. Outro experimento, realizado para avaliar o impacto de contingências ambientais na análise dos investidores, observou que participantes com informações mais detalhadas projetam mais resultados negativos para as empresas quando comparados ao grupo que possui relatórios sintéticos (Kennedy, Mitchell & Sefcik, 1998).

A conclusão dos trabalhos mencionados é no sentido de que interpretação da norma e dos termos utilizados para a classificação de litígios entre provisão e passivo contingente está associada a questões culturais e de interesse dos diferentes usuários da informação. Aharony e Dotan (2004) analisaram se analistas financeiros, gestores e auditores possuem interpretações distintas da norma de provisões e passivos contingentes. Identificando que auditores e preparadores das demonstrações contábeis são menos conservadores quando comparados aos analistas financeiros na interpretação dos termos que indicam a probabilidade de ocorrência de perda futura (provável, possível e remoto).

A literatura existente estabelece que a provisão e o passivo contingente estão negativamente associados ao valor da empresa (e.g., Barth & McNichols, 1994; Cohen et al., 2011). No entanto, determinados estudos encontram associação positiva entre o a provisão e o passivo contingente e os preços das ações de empresas norte-americanas (e.g., Koester, 2011; Koester et al., 2015; Koester et al., 2017; Brushwood et al., 2018). Considerando que a contabilização de provisões e passivo contingente é uma prática a qual pode ser associada às atividades de planejamento fiscal (e.g., Dyreng, Hanlon & Maydew, 2019; Graham, Raedy & Shackelford, 2012; Graham, Hanlon, Shevlin e Shroff, 2014; Graham, Hanlon, Shevlin e Shroff, 2017), seria consistente, para tal associação positiva, afirmar que o passivo contingente pode evidenciar a intenção da entidade em redução da carga tributária por meio de planejamento tributário agressivo ou, ainda, que a demonstração contábil é conservador em relação aos

benefícios futuros provenientes da agressividade fiscal (Hanlon & Heitzman, 2010). Sobre a influência no valor de mercado, estudos já avaliaram o efeito das provisões ambientais (Schneider et al., 2017; Wegener & Labelle, 2017) e das contingências por garantias (Cohen et al., 2011).

Pesquisas demonstram que o tamanho da empresa possui relação significativa com o nível de divulgação das provisões e dos passivos contingentes, pelo fato de que grandes empresas assumem menor custo na divulgação de informação, bem como possuem forte interesse na valorização das suas ações no mercado de capitais e possuem maior potencial de litigância em comparação a empresas menores (Field, Lowry & Shu, 2005; Watson, Shrivies & Marston, 2002). O endividamento também se relaciona com o nível de divulgação, como demonstrado nos estudos analisados por Hanlon e Heitzman (2010), empresas altamente endividadas podem reduzir o reconhecimento de provisões para apresentar maior lucro contábil, classificando o litígio como passivo contingente. Zonatto, Santos, Junior & Bezerra (2011), desenvolveram pesquisa para encontrar fatores condicionantes na determinação do nível de divulgação, exigidos pelos padrões internacionais de contabilidade, em empresas brasileiras, utilizando como variáveis a origem do controle, o tamanho, a necessidade de financiamento, o endividamento total, a imobilização do patrimônio líquido e a sua rentabilidade. Os resultados demonstraram que o tamanho, a necessidade de financiamento, o endividamento total, a imobilização e a rentabilidade do patrimônio líquido são os itens que explicam melhor o nível de observância das normas de contabilidade.

A literatura trata, ainda, da comparação do nível de divulgação dos passivos contingentes e das provisões entre diferentes países. Pereira et al. (2018), investigando se o nível de conservadorismo é diferente entre Portugal e Brasil, analisaram o nível de provisão reportado nas demonstrações contábeis de empresas de capital aberto nestes dois países, para o período de 2010 a 2012, e observaram que as empresas do Brasil tendem a ter maior nível de provisões em relação aos ativos totais. Lopes e Reis (2019) concluem que os participantes do mercado de Portugal e da Inglaterra seguem padrões diferentes ao incorporar informações sobre provisões e passivos contingentes. Mais precisamente, os resultados sugerem que as provisões são relevantes para o valor, mas progressivamente menos negativas em Portugal. Costa et al. (2017) comparando os passivos contingentes do Brasil e Austrália, no período de 2010 a 2015, identificaram que é predominante, no Brasil, a divulgação de informações tributária (56% do total de passivos contingentes) em contraste com a Austrália, cuja predominância são as garantias, que correspondem quase à totalidade das contingências verificadas (98%). Estudos

sobre a comparação de passivos contingentes entre países buscam também a avaliação de temas como a diferença cultural na avaliação e mensuração de valores (Tsakumis, 2007).

Sobre evidenciação e do nível de divulgação, nas demonstrações contábeis, dos passivos contingentes e provisões, Balduino e Borba (2015) destacam sua predominância nos estudos publicados, sendo as questões de pesquisa relacionadas a avaliação do nível de divulgação e aderência aos requisitos do CPC 25 (e do IAS 37) e seus diferentes fatores de interpretação. Porém, pouco se estudou sobre os determinantes do passivo contingente e sua relação com o valor de mercado da empresa ou que utilizam as contingências passivas e provisões de forma descritiva, tendo sido priorizado a publicação de trabalhos que abordam a análise do tema em si (e não evidências empíricas) para tratar de outros assuntos, como a diferença cultural na avaliação e mensuração de valores (Tsakumis, 2007), a diferença causada pela perspectiva empresarial entre analista, auditor ou gestor na evidenciação de informações (Aharony & Dotan, 2004) ou a capacidade das informações contábeis (contingências) de reduzir incertezas (Campbell et al., 2003).

Como mencionado, a relevância da evidenciação das contingências na redução das incertezas foi objeto de pesquisa de Campbeel et al. (2003), os quais reforçam a importância da evidenciação, em virtude do seu efeito amenizador do impacto causado nos resultados e obrigações da empresa, mesmo que as contingências já tenham sido noticiadas ao mercado por outro meio. Assim, as notas explicativas possuem a função de detalhar os efeitos destas contingências ao mercado, apresentando a expectativa de perda do litígio e a mensuração de eventual saída futura de recursos que incorporam benefícios econômicos. Hennes (2014) destaca que existe forte resistência das empresas às divulgações quantitativas de litígios, mas as divulgações de provisões e passivos contingentes, em notas explicativas, contêm informações qualitativas úteis para a avaliação de usuários externos. O autor apresenta evidências de que declarações sobre a natureza inestimável da perda ou sobre a disposição da empresa em considerar um acordo dentro do litígio estão relacionadas a maiores probabilidades de perda e maiores valores de perda.

Farias (2006), após analisar o nível de divulgação dos passivos contingentes e provisões das empresas do setor químico, conclui que o critério de mensuração dos passivos contingentes é quase inexistente nas informações das notas explicativas. Outras informações foram precariamente evidenciadas, tais como a natureza do litígio, a probabilidade de confirmação destas contingências e os valores envolvidos (constituídos em provisão ou não). Oliveira (2007) investiga o nível de *compliance*, para as 500 maiores empresas portuguesas, aos requisitos do

IAS 37 em relação ao reconhecimento, mensuração e divulgação, dos passivos e ativos contingentes. Os resultados demonstram um baixo nível de adequação aos requisitos da norma, apesar de serem reconhecidas provisões e divulgados passivos e ativos contingentes. Destaca-se que o estudo em comento observou, ainda, que os passivos e ativos contingentes mais divulgados estavam relacionados com as garantias pós-venda, impostos, reclamações e pensões.

Importante salientar a relevância do tema no caso brasileiro. Baldoino e Borba (2015) demonstraram que empresas brasileiras, listadas na NYSE, tendem a evidenciar mais contingências que as demais empresas com ações negociadas naquele mercado, sendo a maioria das contingências evidenciadas (67%) de natureza tributária. As contingências ambientais são mais relevantes nas empresas do setor de petróleo e gás. Os pesquisadores analisaram passivos contingentes de 102 empresas e identificaram que na América Latina prevalecem as contingências tributárias, na Europa, as cíveis e na Ásia, as garantias financeiras. Neste mesmo sentido, Prado (2017), estudou as relações estatísticas entre as características institucionais dos países de origem das empresas, que adotam IFRS, e a evidenciação das provisões e passivos contingentes de natureza ambiental (medido pelo Índice de *Disclosure*). A amostra foi composta por 123 empresas do Brasil, Canadá, Reino Unido, França, Alemanha, Austrália e China, no período de 2011 a 2015. Os resultados demonstram que características institucionais influenciam em práticas de reporte exigidas por normas IFRS, prejudicando a comparabilidade das demonstrações contábeis em nível global.

A forma como a probabilidade de perda é classificada torna-se uma bandeira vermelha para aqueles que serão beneficiados ou prejudicados pelas decisões que impactam o lucro do período. De acordo com Rosa (2014), o erro na classificação dos passivos contingentes pode distorcer as decisões dos usuários das demonstrações contábeis. Essas distorções podem estar relacionadas à subjetividade na interpretação das normas, principalmente quando a probabilidade de perda é apresentada verbalmente e não em números. Para as empresas brasileiras as provisões representam 12% de contingências divulgadas (considerada a soma das provisões e passivos contingentes). Portanto, caso fossem alteradas as classificações dos litígios compreendidos pelos passivos contingentes para provisões, o resultado seria significativamente afetado, bem como sua capacidade de continuidade operacional. Para Blacconiere e Patten (1994), a ausência dessas informações resulta em reações adversas no mercado, principalmente com relação a divulgações de passivos contingentes ambientais na avaliação dos custos regulatórios futuros. Adicionalmente, Rosa (2014) pontua que a divulgação nas notas explicativas às demonstrações contábeis referentes aos itens do CPC 25 foi em média de 72%, o que demonstra atendimento parcial às normas.

Ainda, Jesus e Souza (2016) utilizando os dados de 50 empresas brasileiras, para o ano de 2014, analisou quais seriam os impactos da conversão dos passivos contingentes em provisões para as condições econômicas dessas empresas. Seus resultados mostram que os efeitos seriam de reversão do lucro existente, na Demonstração de Resultado do Exercício, sendo sua contrapartida, no Balanço Patrimonial, resultante na apresentação de passivo a descoberto (patrimônio líquido negativo). Em complemento, Losekann et al. (2018) efetuou estudo semelhante, porém limitado às empresas brasileiras pertencentes aos níveis de Governança Corporativa da BM&FBovespa. Após reclassificar as contingências com perda possível e remota para provável, verificou-se a existência de prejuízos na Demonstração do Resultado do Exercício em todos os cenários analisados.

Dado a necessidade de avaliação para divulgação de litígios, o julgamento profissional sobre os processos judiciais recebe maior responsabilidade, para fins de definição da probabilidade de perda (Ferreira & Rover, 2019). Portanto, estes devem estar alinhados com a análise crítica das ações judiciais quanto a expectativa de êxito (jurisprudência) e adequada mensuração do efetivo valor a ser desembolsado. Porém, ao considerar a jurisprudência, outras variáveis somam-se à subjetividade do CPC 25, como, por exemplo, a complexidade do sistema jurídico nacional. Gonzalez e Filho (2016) destacam que tais escolhas devem ser determinadas considerando, inclusive, as particularidades jurídicas, tais como os elementos de fato e de prova, o assunto a ser defendido, a jurisprudência sobre o assunto em discussão.

Ferreira e Rover (2019) demonstram que empresas listadas como Novo Mercado, emissoras de ADR, e que mudam de firma de auditoria independente, possuem ações ambientais, trabalhistas e cíveis com grandes valores em disputa e com relevante materialidade financeira tem maior propensão a mudança de classificação da probabilidade de perda dessas ações. Por outro lado, as ações judiciais em primeira instância ou superior apresentaram menor propensão a alteração da probabilidade de perda.

Ferreira et al. (2014), com o objetivo identificar o impacto financeiro das contingências passivas e provisões ambientais evidenciadas em 295 empresas que negociam suas ações na BM&FBovespa, verificaram que, caso as contingências tivessem sua probabilidade de ocorrência como provável, aproximadamente 25% das empresas teriam seus lucros reduzidos em mais da metade ou obteriam prejuízos. No mesmo sentido são as conclusões de Carmo, Ribeiro e Mesquita (2018), destacando que a simulação da reclassificação das contingências demonstra expressiva e significativa alteração nos índices de liquidez e endividamento.

A literatura também tem discutido sobre a incerteza no julgamento contábil relacionado a probabilidade de perda (Capriotti & Waldrup, 2005, Teixeira & Silva, 2009). Ferreira et al. (2017) analisaram a probabilidade de perda em processos judiciais divulgados nas notas explicativas às demonstrações contábeis, entre os anos de 2010 e 2015. A maior parte dos processos apresentou chance de perda possível e em 55% das empresas não foram apresentadas explicações ou detalhes que levaram a alteração das expectativas de perda. A ausência de informações sobre julgamentos subjetivos do preparador das demonstrações contábeis pode ser interpretada como uma possibilidade de gerenciamento de resultados mediante a manipulação da classificação de litígios entre provisão e passivo contingente. Para Ribeiro (2018), empresas podem decidir momentos oportunos para o reconhecimento das provisões, aumentando as perdas em períodos de prejuízos ou gerando resultados positivos pela sua reversão.

O estudo de Fonteles et al. (2013), com o objetivo de investigar os possíveis determinantes da evidenciação de provisões e contingências pelas empresas listadas na BM&FBovespa, analisou a dependência estatística do Índice de *Disclosure* (obtido calculando-se a razão entre o número de itens divulgados por cada empresa e o correspondente número de itens a ela aplicáveis) em relação ao tamanho, setor de atividade, segmento de listagem do ativo, rentabilidade, endividamento, liquidez e alavancagem financeira. Os autores concluem que o tamanho, a rentabilidade e o fato de pertencer aos setores de energia elétrica, de telecomunicações, de eletroeletrônicos, de comércio e de materiais não metálicos influenciam positivamente o Índice de *Disclosure*. Entretanto, o referido índice mostrou-se negativamente sensível à liquidez das empresas, ao setor de construção e ao segmento de listagem tradicional. O estudo, apoiado na Teoria do *Disclosure* como base teórica, propõe que existem incentivos para a divulgação de litígios, sendo alguns deles a demanda informacional impulsionada pelos mercados, necessária para a tomada de decisão.

Em complemento ao estudo de Fonteles et al. (2013), cita-se a pesquisa desenvolvida por Pinto et al. (2014), no qual foram analisadas as relações estatísticas entre a evidenciação quantitativa e qualitativa de provisões e passivos contingentes com o valor de mercado da empresa. Os autores observaram que o nível de evidenciação de informações sobre provisão e passivo contingente é negativamente relacionado ao valor de mercado da empresa, sugerindo que os usuários das demonstrações contábeis percebem e precificam, de forma negativa, a evidenciação de litígios pelas empresas. Ou seja, quanto maior o valor de mercado das empresas, menor é o nível de evidenciação de informações sobre provisão e passivo contingente. Resultados contrários aos achados de Wegener e Labelle (2017) e Cohen et al.

(2011), os quais demonstraram existir uma associação positiva entre aspectos relativos à divulgação de provisões e passivos contingentes e o valor de mercado.

Em regra, todos os trabalhos convergem para o entendimento de que as provisões e os passivos contingentes possuem informações relevantes sobre o futuro da entidade, assim, a ausência de divulgação desses itens aumenta a assimetria de informação entre a administração da empresa e seus *stakeholders* (Baldoino & Borba, 2015; Scarpin, Macohon & Dallabona, 2014; Suave et al., 2013). Informações incompletas sobre as provisões e passivos contingentes impactam na análise das informações prospectivas e, conseqüentemente, na tomada de decisão dos seus usuários (Ferreira et al., 2014; Hennes, 2014).

Importante destacar a relevância dos litígios tributários para as provisões e passivos contingentes nas empresas brasileiras, principal objeto de estudo deste trabalho. Jesus e Souza (2016) utilizando os dados de 50 empresas brasileiras, para o ano de 2014, verificaram que a maioria das empresas divulgou contingências passivas de natureza cível (96%), fiscal (92%) e trabalhista (90%). Farias (2006) comenta que o reconhecimento de passivos contingentes tributários cresceu nos últimos anos, quando observadas as empresas do setor químico, passando de 13 empresas, em 1999 (65% do total daquelas que o fizeram), para 20 empresas em 2001 (87% do total). Ferreira, Rover, Ferreira e Borba (2016) observa que na maior parte dos processos a chance de perda é possível, sendo a natureza a tributária mais significativa. Rosa (2014) destaca que os processos tributários representam 69% do total de passivos contingentes, observação corroborada pelos achados de Baldoino e Borba (2015), cujos dados coletados apresentaram a presença predominante de contingências tributárias (67% do total).

Outro aspecto a ser observado na literatura existente é a ausência de trabalhos com enfoque sobre a qualidade da divulgação destas informações nos Formulários de Referência, bem como sobre os critérios adotados pelas empresas para delimitação dos passivos contingentes a serem detalhados no referido formulário, seguindo o disposto no Ofício-Circular CVM/SEP 003/2019. Rosa, Magalhães, Ferreira e Petri (2016) realizaram a comparação das informações descritas nas notas explicativas e no Formulário de Referência, verificando se eram complementares, redundantes ou, ainda, se eram insuficientes para atender aos normativos contábeis vigentes, principalmente o CPC 25. Quanto as informações expostas no Formulário de Referência, os autores concluem que são complementares às informações contidas nas notas explicativas, uma vez que detalham em 81,25% da amostra os processos, os tributos envolvidos, a instância a qual se encontra o processo, bem como a data de instauração. Destaca-se que a orientação da CVM é no sentido de que a decisão das empresas pela divulgação ou não de

informações sobre as contingências, no Formulário de Referência, deve considerar questões subjetivas, tais como o impacto reputacional do processo judicial ou administrativo.

2.3 *Estudos sobre contabilidade tributária na literatura nacional e internacional e o conceito de agressividade fiscal*

Por se enquadrar no campo de estudo da contabilidade tributária, este estudo utiliza conceitos e métodos testados em pesquisas relacionadas a diversos temas da área fiscal e tributária. Assim, é relevante apresentar os principais estudos e conceitos discutidos previamente pela literatura nacional e internacional, principalmente sobre os aspectos que irão apoiar a consecução dos objetivos almejados nesta pesquisa. É por meio da evidência obtida nestes trabalhos que se dará a construção do modelo econométrico utilizado para a testagem das relações entre a provisão e o passivo contingente tributário e o valor de mercado da empresa, bem como para verificar quais características podem ser consideradas determinantes para os montantes dos litígios contingenciados.

No campo da contabilidade tributária, Hanlon e Heitzman (2010) representam uma das mais relevantes e extensa revisão da literatura internacional publicada entre os anos de 2000 e 2010. Com o objetivo de identificar quais temas concentravam pesquisas em contabilidade tributária, a revisão de literatura produzida pelos autores em comento tem sido amplamente utilizada pela comunidade científica interessada para a ampliação e desenvolvimento de novos estudos, somando 3.312¹ citações, conforme contagem do Google Scholar, e 1.007², conforme contagem do ScienceDirect.

Portanto, é imprescindível detalhar os aspectos apresentados por Hanlon e Heitzman (2010) para entender como tem se desenvolvido a pesquisa em contabilidade tributária internacionalmente. Quase uma década antes, Shackelford e Shevlin (2001) fizeram estudo semelhante, revisando a literatura empírica sobre a contabilidade tributária no período de 1985 a 1999. Este artigo fornece um registro histórico da jornada acadêmica deste campo de estudo, no qual é exposta a dificuldade dos pesquisadores em adotar uma estrutura teórica para a contabilidade tributária.

¹ Acesso em 24 de janeiro de 2022: https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=M+Hanlon%2C+S+Heitzman+a+review+of+tax+research&btnG=

² Acesso em 24 de janeiro de 2022: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165410110000340>

Em meados dos anos 80, a área financeira possuía pouco interesse na pesquisa tributária, quando Myron S. Scholes, professor de finanças, e Mark A. Wolfson, professor de contabilidade, utilizaram estruturas microeconômicas para analisar arranjos tributários para publicação, em 1992, do estudo cujo resultado hoje é conhecido como framework de Scholes e Wolfson. Esse modelo analisa a gestão tributária sob três aspectos: “*all parties, all taxes, all costs*”. Este estudo influenciou fortemente a pesquisa tributária nos EUA. O objetivo do Framework de Scholes e Wolfson não é apenas minimizar tributos, mas a maximizar retornos do investimento a partir de uma análise global. Este é considerado o marco inicial da literatura atual sobre pesquisas tributárias e tem influenciado a maioria dos estudos no campo da contabilidade tributária.

Muito se avançou desde a pesquisa de Scholes e Wolfson, em 1992. Novas percepções e interpretações relativas ao planejamento tributário foram incorporadas à ciência contábil, criando um arcabouço amplo para pesquisas e inovações na gestão de negócios e finanças públicas. Hanlon e Heitzman (2010) ressaltam a necessidade de conhecimento multidisciplinar para a condução de pesquisas de contabilidade tributária. Contudo, apesar dos avanços, ainda existem muitas oportunidades para este campo da contabilidade. Na visão dos autores, as pesquisas no campo tributário, realizadas por contadores, normalmente focam em questões similares às aquelas discutidas no âmbito da economia e finanças, porém utilizando de conhecimento específico das normas de contabilidade e de entendimento de detalhes institucionais relacionados a divulgações de tributos (por exemplo, estudos de trade-off entre fatores tributários e financeiros ou não tributários).

Tanto Shackelford e Shevlin (2001) quanto Hanlon e Heitzman (2010) demonstram que os estudos efetuados ao longo desses últimos 20 anos buscaram, principalmente, conceituar e avaliar o nível de *tax avoidance* das empresas, identificando seus fatores determinantes, bem como medir a influência dos tributos nas demonstrações contábeis, seus impactos na mensuração do lucro, incentivos para gerenciamento de resultados, o impacto dos tributos em decisões de investimento ou na determinação dos preços de ativos, estruturação do capital, a escolha dos locais de atuação de estabelecimentos e subsidiárias e a organização societária e das atividades operacionais das empresas.

A literatura sobre *tax avoidance* é bastante recente e o uso de modelos baseados na teoria da agência (contribuinte, acionista e governo) podem ajudar severamente no progresso desta literatura. Alguns trabalhos recentes incorporam, inclusive, conceitos de governança corporativa, o que tem criado grandes oportunidades para o desenvolvimento de pesquisas no

campo tributário. Outra consideração dos autores é de que tributos realmente afetam as decisões corporativas, contudo ainda não está claro qual sua ordem de impacto neste processo. Como demonstrado nos estudos analisados por Hanlon e Heitzman (2010), em casos de empresas altamente endividadas, podem ser realizados gerenciamentos de resultados para apresentar maior lucro contábil, mesmo que isso reflita na necessidade de recolhimento de tributos sobre estes lucros (lucros não existentes). Ou seja, se os tributos fossem prioritários no processo de decisão, atitudes como estas não deveriam prosperar. No entanto, este fato não implica na ausência de importância dos tributos nas decisões corporativas.

Na visão dos autores, pesquisas sobre o gerenciamento de resultados são relevantes para o campo tributário. Contudo, a avaliação dos efeitos da tributação em decisões reais (de investimento ou estrutura de capital) devem ser oportunidades mais férteis para o desenvolvimento de pesquisas ainda mais relevantes para a discussão de políticas tributárias eficientes (das quais os contadores frequentemente se abstêm). Hanlon e Heitzman (2010) ressaltam que a literatura que trata da avaliação das informações prestadas nas declarações dos tributos sobre a renda e das diferenças temporárias na determinação do lucro tributável se vale da ideia de que estas são medidas alternativas de performance ou benchmarks para avaliação de lucro. Eles consideram estas pesquisas uma subseção da pesquisa sobre contabilidade financeira e não de *tax avoidance*.

De forma resumida, Hanlon e Heitzman (2010) classificam as pesquisas em quatro grandes áreas, são elas:

- a) Discussões sobre a divulgação dos tributos sobre a renda nas demonstrações contábeis e a informação sobre lucros correntes e futuros. Também avaliam reflexos nas propostas de políticas para reduzir diferenças entre a medição de lucro fiscal e contábil e a evidência empírica sobre o efeito dessa aproximação sobre os lucros contábeis.
- b) Avaliação dos modelos teóricos de planejamento tributário, as medições empíricas do nível de planejamento tributário e as evidências recentes das causas e consequências dos planejamentos tributários.
- c) A importância dos tributos nas decisões de negócios, principalmente a literatura que trata dos efeitos nas decisões de investimentos, estrutura de capital, estrutura organizacional e societária.
- d) Análise dos impactos dos tributos na precificação de ativos por investidores institucionais ou pessoas físicas.

Por fim, os autores concluem que, apesar de contribuírem significativamente para entender as decisões pessoais ou corporativas, auxiliar no desenho de políticas fiscais eficientes e na identificação dos determinantes das decisões gerenciais das empresas, as pesquisas neste campo de estudo necessitam de maior fundamentação teórica.

Feita a breve apresentação sobre o estudo efetuado por Hanlon e Heitzman (2010), passasse a tratar do conceito de agressividade fiscal, aspecto que pode influenciar no reconhecimento e divulgação de provisões ou passivos contingentes. Conforme mencionado na introdução deste trabalho, o planejamento tributário é uma das formas pelas quais surgem a provisão e o passivo contingente tributário. Sendo assim, serão apresentados estudos sobre os determinantes do planejamento tributário, independentemente de sua identificação como *Tax Agressiveness*, *Tax Avoidance*, elisão, elusão e evasão.

A partir da análise dos artigos referenciados na pesquisa de Hanlon e Heitzman (2010), observa-se a ausência de um conceito universalmente aceito para definição do termo *tax Avoidance* ou *Tax Agressiveness* (agressividade fiscal), podendo ser encontrado usos dessas terminologias tanto para se referir à evasão, quanto à elisão tributária. No caso deste trabalho, estes termos serão considerados sinônimos de agressividade fiscal e planejamento tributário, sem prejuízo às conclusões e aos resultados observados nas pesquisas, sendo o conceito de agressividade fiscal (*tax avoidance* ou *tax aggressiveness*) a adoção de julgamentos e interpretações, do contribuinte, sobre aspectos da legislação tributária, sem diferenciar se o resultado é a evasão ou elisão fiscal. Essa definição deriva do objetivo do estudo, o qual reside na avaliação das provisões e dos passivos contingentes decorrentes de litígios de natureza tributária, não havendo intenção de sugerir qualquer irregularidade aos planejamentos adotados pelas empresas.

Com relação aos temas associados à agressividade fiscal, elencados no estudo de Hanlon e Heitzman (2010), Silva e Martinez (2017) avaliaram a relação entre a agressividade fiscal das empresas, durante períodos de restrições financeiras. Com base na aplicação da Teoria de *Pecking Order*, os autores demonstraram que em determinadas situações, empresas encaram o planejamento tributário como uma fonte alternativa de financiamento, já que nesses períodos as fontes de financiamentos tradicionais (utilização de capital próprio ou de terceiros), por vezes, tornam-se mais caras ou mais difíceis de se adquirirem. Considerando a perspectiva do investimento, Marchesi e Zanuteli (2020) comprovaram a existência de relação estatística significativa entre agressividade fiscal e investimento, em particular em relação a Taxa Efetiva

de Tributação (ETR), o que sugere que empresas que praticam a agressividade fiscal estão associadas positivamente a um maior nível de investimentos.

Rezende, Dalmácio e Rathke (2019) afirmam que incentivos fiscais têm relação positiva com a geração de margens de lucro e o valor adicionado das empresas, impactando positivamente o fluxo de caixa das operações e de investimentos, no curto prazo. Os resultados do referido estudo apontam que os incentivos fiscais possuem relação negativa com o fluxo de caixa de financiamento e com o índice de endividamento. Além disso, as empresas que mais remuneram seus acionistas são as que mais usufruem de incentivos fiscais. No entanto, os incentivos fiscais não alteram os indicadores de geração e destinação valor, no longo prazo.

Pereira e Silva (2020) observaram que as recompensas internas e externas influenciam o comportamento das pessoas na prática da evasão fiscal no Brasil. Araújo, Góis, Luca e Lima (2020) demonstram, ainda, que o narcisismo em executivos seniores exerce um impacto perceptível nas decisões e estratégias corporativas e é frequentemente associado a comportamentos antiéticos e oportunistas, incluindo o *Tax Avoidance*.

Santa e Rezende (2016) estudaram a relação entre a elisão fiscal e o valor da empresa, concluindo que estão negativamente associados, sendo que a governança corporativa, não apresenta evidências significativas de mitigação dessa destruição de valor. Os autores explicam que, embora se possa esperar que as práticas de elisão fiscal resultem em geração de valor para o acionista, isto nem sempre ocorre; custos de agência implícitos podem exceder os benefícios da economia tributária, causando destruição de valor.

Logo, pode-se concluir que a implementação de controles internos mais rigorosos não inibe as práticas fiscais agressivas das empresas brasileiras (Martinez, Ribeiro & Funchal, 2015). No entanto, é importante observar que empresas de economia mista, ou seja, com controle parcialmente detido pelo Estado, possuem menor agressividade fiscal no mercado brasileiro (Martinez & Motta, 2017). Contudo, Vello e Martinez (2014) ressaltam que existe relação significativa e negativa entre o risco de mercado e o índice de planejamento tributário eficiente nas empresas com melhores práticas de Governança Corporativa.

Ainda, o presente estudo se ampara nas pesquisas prévias, bem como nas revisões da literatura, em âmbito internacional (Chung, Pak & Cox, 1992; Shackelford & Shevlin, 2001; Jones, Sharifi & Conway, 2006; e Hanlon & Heitzman, 2010), e em âmbito nacional (Riccio, Carastan & Sakata, 1999; Reis, Slomski, Pereira & Mello, 2007; Ensslin & Silva, 2008; Leite Filho, 2008; Oliveira & Carvalho, 2008; Espejo, Cruz, Lourenço, Antonovz & Almeida, 2009; e Mendonça, Riccio & Sakata, 2009). Da leitura das pesquisas listadas acima, verifica-se que

em nenhum caso houve a adoção de passivos contingentes como medida de agressividade fiscal. Apenas uma publicação utilizou o Formulário de Referência como fonte de dados para a verificação das classificações de chance de perda dos processos tributários. Ademais, foram considerados como variáveis determinantes da agressividade fiscal: (i) a restrição financeira; (ii) decisões de investimento; (iii) a existência de recompensas internas e externas associadas aos ganhos tributários; (iv) o perfil da administração; (v) o valor de mercado da empresa; e (vi) o nível de governança corporativa.

2.3.1 Variáveis independentes e de controle utilizados em pesquisas brasileiras

Dentre os estudos analisados, destacaram-se o uso do tamanho da empresa, segmento econômico, o risco reputacional, alavancagem, contratação de auditoria independente, rentabilidade dos ativos e do patrimônio, a estrutura societária (capital aberto ou fechado, privado ou público, nacional ou multinacional) e a adoção das normas internacionais de contabilidade, como variáveis de controle para a análise do comportamento da agressividade fiscal das empresas.

Santos, Cavalcante e Rodrigues (2013) identificaram que o tamanho da empresa tem relação não linear com a agressividade fiscal, ou seja, a Taxa Efetiva de Tributação (ETR), considerada *proxy* para agressividade fiscal, sofre reduções mais significativas após determinado tamanho da empresa, em virtude do poder político exercido pela empresa. Porém, Cabello e Pereira (2015) observam que o porte da empresa, em função do total do ativo e o Lucro Antes do Imposto sobre a Renda (LAIR), não são variáveis relevantes para se observar relações com a ETR, sendo influenciada pelo setor econômico, e pelo efeito combinado entre o setor e as práticas tributárias escolhidas.

No que tange as alterações das normas contábeis, Braga (2017) menciona que a adoção das IFRS está associada a um aumento no nível de *Tax Avoidance*, mesmo após controlar o nível de *book-tax conformity* (conformidade entre lucro contábil e fiscal), requerido nos países, e o volume dos *accruals*, considerados possíveis fatores determinantes dessa relação. Além disso, os resultados de Braga (2017) indicam que, após a adoção das IFRS, empresas em ambientes de alta conformidade entre os lucros contábil e tributável passaram a se engajar mais em *Tax Avoidance* do que empresas em ambientes de baixa conformidade. Identificou-se, ainda, que o engajamento em *Tax Avoidance*, após a adoção das IFRS, é decorrente não apenas do gerenciamento dos *accruals*, mas também de práticas que não envolvem os *accruals*. Por fim, a busca por economias tributárias pelos gestores pode ser responsável por afetar o nível de

gerenciamento de resultados contábeis (Rezende & Nakao, 2012). Neste contexto, Martinez, Souza e Monte-Mor (2016) demonstraram que a presença de grandes *Book-Tax Differences* (BTD) positivos e temporários fornecem informações incrementais úteis sobre a magnitude dos *accruals* e, examinando os *accruals*, é possível prever a persistência dos lucros e seus componentes.

Sobre este tema, Cappellesso, Rodrigues e Gonçalves (2019) concluem que existe associação negativa entre o índice de gerenciamento de resultados e o nível de conformidade contábil-fiscal dos países, o que sugere que a maior proximidade entre as normas contábeis e fiscais reduz os incentivos para a manipulação dos números contábeis. Contudo, essa relação difere entre nações que adotaram ou não as IFRS, sendo que, em países que realizaram a convergência, a maior CCF esteve associada a um aumento no índice de gerenciamento de resultados.

Na avaliação da relação entre o risco reputacional corporativo nem todas as *proxies* de reputação se mostraram eficientes, podendo se afirmar, no entanto, que existe propensão das empresas com reputação forte a aumentarem a *Tax Avoidance*. Uma possível explicação para essa afirmação é de que tais empresas ignoram possíveis fatores de riscos fiscais e danos à reputação, sugerindo a existência do fenômeno do licenciamento moral no contexto dessas empresas (França & Monte, 2020). Ainda, analisando a eficiência tributária de diversas empresas, Rodrigues e Galdi (2020) observaram a existência de diferença de ETR entre as empresas fechadas e as de capital aberto, indicando que as empresas fechadas possuem ETR maior, mesmo quando se controla por auditoria, intensidade de capital, estoque, alavancagem, rentabilidade (dos ativos e do patrimônio) e tamanho.

Como mencionado anteriormente, dado a amplitude e a multidisciplinariedade da pesquisa sobre aspectos tributários, pode-se realizar estudos para verificar impactos da agressividade fiscal em ambientes não corporativos. Sob a perspectiva da administração pública e tributária, Barbosa, Abrantes, Júnior e Almeida (2020) comprovaram que alterações em políticas fiscais da União impactam a arrecadação dos municípios. Ademais, as estratégias para redução da evasão fiscal relativa ao ISS, inclusive mediante a implementação da nota fiscal eletrônica de serviços (NFSe) não resultaram em aumentos na arrecadação das prefeituras (Neto & Martinez 2016).

Com relação ao processo decisório dos julgadores administrativos do contencioso tributário, foi efetuado estudo para identificar como são construídos os argumentos para convencimento dos conselheiros do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF).

Martinez e Coelho (2016) identificaram que a motivação extra tributária das operações, a consideração de que os fatos ocorreram tais como foram descritos pelo contribuinte e o respeito às normas cogentes não tributárias, nessa ordem, são importantes balizadores do convencimento dos julgadores. Outras propriedades, tais como o adequado intervalo temporal entre as operações e independência entre as partes envolvidas, são igualmente critério de validade.

2.4 Teorias de base

2.4.1 Teoria do Disclosure

Disclosure pode ser resumido como a transparência corporativa através da evidenciação de informações (Múrcia, Souza, Dill & Junior, 2010). *Disclosure* obrigatório decorre de exigência legal, podendo ser voluntário, quando realizado independentemente de qualquer normatização sobre sua necessidade. A divulgação de informações suplementares pode ser percebida como uma possível vantagem competitiva, além de vantagens como a redução de riscos e a volatilidade das ações (Múrcia et al., 2010).

Considerando que a contabilidade possui como objetivo fornecer informações para estes agentes econômicos, num ambiente com mercados completos e perfeitos, não há um papel substantivo para divulgações financeiras e, portanto, nenhuma demanda por contabilidade ou regulamentação contábil (Iudícibus, 2015). No entanto, em nosso mundo de mercados imperfeitos e incompletos, a demanda por contabilidade e regulação contábil implica que divulgações contábeis e contratos baseados em contabilidade são maneiras eficientes de abordar as imperfeições do mercado.

A decisão do gestor em divulgar ou reter informações depende do efeito dessa decisão sobre o preço de um ativo. No entanto, o mercado faz inferências sobre a motivação de um gestor para reter informação, o que, por sua vez, afeta decisão do gestor (Verrecchia, 2001). Esse paradoxo está assentado no valor da informação para ambos os lados de um negócio. Estas situações são tratadas na literatura como problemas de assimetria de informação. Tais problemas surgem quando, numa relação contratual, uma das partes detém informação que não está disponível para a outra, tirando proveito dessa informação em detrimento dos resultados da transação. De forma geral, podemos afirmar que os problemas de assimetria de informação geram custos adicionais às transações (custos de transação) a ponto de, em alguns casos, inviabilizá-las. Os problemas decorrentes da existência de informação assimétrica nas relações econômicas são conhecidos como de “seleção adversa” e de “risco moral” (*moral hazard*) (Stiglitz & Walsh, 2006).

O problema de seleção adversa pode ser considerado como um problema “pré-contratual”. O agente, detentor de informações privilegiadas, pode influenciar a relação contratual formal ou informal favorecendo seus interesses, sem que o principal perceba. Já o problema de risco moral pode ser considerado como um problema “pós-contratual”. Ou seja, uma vez formalizado o contrato, uma das partes passa a tomar ações indesejáveis sob o ponto de vista contratual, ações essas que não são observadas pela outra parte (Stiglitz & Walsh, 2006).

Assim, a contabilidade se apresenta como meio para reduzir essas assimetrias de informação, fornecendo dados comparáveis e acessíveis para todos os seus interessados. No entanto, como a informação é abundante, mesmo que fosse possível acessá-la sem custos, não teríamos o tempo necessário para avaliá-la de forma completa. Portanto, utiliza-se de um padrão de informações consideradas de uso abrangente, as quais são agrupadas de forma a facilitar a interpretação pelo seu usuário (Scott, 2012).

Neste contexto, vislumbra-se maior relevância das informações financeiras para o mercado, considerando as ineficiências e incertezas para o processo de tomada de decisão. Procianoy e Rocha (2002) explicitam que as decisões de investimento são tomadas com base na quantidade e na qualidade das informações corporativas disponibilizadas para o mercado. Dados os objetivos da contabilidade, seus desenvolvedores práticos realizam a divulgação da informação, sua mensuração e o detalhamento dos dados não financeiros para apresentá-los aos usuários das demonstrações contábeis. Ressalta-se que, no caso brasileiro, a publicação de notas explicativas está disposta no parágrafo 4º do artigo 176 da Lei 6.404/76, o qual estabelece que as demonstrações serão complementadas por notas explicativas e outros quadros analíticos ou demonstrações contábeis necessárias para esclarecimento da situação patrimonial e dos resultados do exercício.

Com relação à quantidade de evidenciação, a literatura classifica entre: (i) adequada (*adequate disclosure*); (ii) justa (*fair disclosure*); e (iii) plena (*full disclosure*). Iudícibus (2015) argumenta que os conceitos, apesar de possuírem diferentes nomenclaturas, são iguais em teoria; toda informação para o usuário precisa ser, ao mesmo tempo, adequada, justa e plena, pelo menos no que se refere ao detalhe que está sendo evidenciado. Ainda, a evidenciação precisa ser relevante e material. Assim, as demonstrações contábeis se tornam mais significativas e eficientes em relação ao seu objetivo principal (Iudícibus, 2015).

Sobre a forma, Iudícibus (2015) ensina que a evidenciação pode ser realizada por meio: (i) da forma e apresentação das demonstrações contábeis; (ii) da inclusão de informações entre

parênteses; (iii) da inserção de notas explicativas às demonstrações contábeis; (iv) de detalhamento em quadros e demonstrativos suplementares; (v) dos comentários do auditor; e (vi) do relatório da administração. Para os fins deste trabalho, a nota explicativa se destaca, pois é nela que são apresentados dados e detalhes sobre a provisão e o passivo contingente. Segundo Hendriksen (1977), as principais vantagens das notas explicativas são a apresentação de informação qualitativa, contendo a qualificação e delimitando assuntos presentes nos demonstrativos contábeis.

Por outro lado, a dificuldade de leitura, interpretação e precificação de textos em comparação ao poder de decisão contido no resumo financeiro, podem desestimular seu aproveitamento pelos usuários das demonstrações contábeis. Hendriksen (1977) pontua como desvantagem, também, a possibilidade de textos serem escritos, pelo preparador dos relatórios, com a intenção de enganar ou criar narrativas enviesadas, conduzindo a entendimentos falsos e incorretos. Tendo em vista que a administração possui melhores informações sobre as condições da entidade do que seus investidores, podem surgir comportamentos oportunistas de manipulação das informações em relação ao conteúdo informacional, baseado em interesses divergentes entre os envolvidos (Scott, 2012).

Estudos sobre o *disclosure* demonstram a importância da evidenciação de informações por contribuir para o processo de decisão reduzindo a assimetria informacional (Salotti & Yamamoto, 2005; Murcia & Santos, 2009; Cruz & Lima, 2010; Lima & Pereira, 2011; Zonatto et al., 2011). Ressalta-se, ainda, que a evidenciação contábil de informações de provisões e passivos contingentes influencia decisões de *stakeholders* (Lagrange, Viger & Anandarajan, 2015; Pinto et al., 2014, Dantas, Rodrigues, Rodrigues & Capelletto, 2010)

As pesquisas sobre *disclosure* podem ser segregadas entre: divulgação baseada na associação (*association-based disclosure*): investigam os efeitos decorrentes da divulgação; divulgação baseada em julgamento (*discretionary-based disclosure*): estudam os determinantes da evidenciação; e divulgação baseada na eficiência (*efficiency-based disclosure*): discutem se haveria um *disclosure* ideal (Verrecchia, 2001). Neste contexto, o presente estudo se enquadra nos grupos da divulgação baseada na associação (*association-based disclosure*) e da divulgação baseada no julgamento (*discretionary-based disclosure*), posto que avalia os determinantes dos valores de provisão e passivo contingente de natureza tributária, bem como seus efeitos sobre o valor de mercado da empresa.

2.4.2 Teoria da Escolha Contábil

A ciência contábil é um paradoxo dentro do contexto social que está inserida, sendo influenciada por ele e, ao mesmo tempo, o influenciando, através do seu objetivo básico: fornecer informações econômicas para os vários usuários, de forma que propiciem decisões racionais (Iudícibus, 2015). Em busca deste objetivo, os preparadores das demonstrações contábeis realizam escolhas e julgamentos, os quais passam pela apresentação ou não da informação, a forma de evidenciação, o método de mensuração, o detalhamento dos dados não financeiros, dentre várias outras situações.

As escolhas são consequência fatorial da interpretação e aplicação das normas jurídico-contábeis que regulam o mercado e a divulgação de informações financeiras. De acordo com Fields, Lys e Vincent (2001), uma escolha contábil é qualquer decisão cujo objetivo principal é influenciar (seja na forma ou substância) os resultados do sistema contábil de maneira particular, incluindo não apenas as demonstrações contábeis, mas também declarações de impostos e registros regulatórios. Logo, as escolhas de quem “contabiliza” consideram interesses pessoais dos tomadores de decisão, dos usuários externos e, inclusive, do próprio responsável pelo processo de contabilização. Fields et al. (2001) comenta que a possibilidade de desalinhamento entre os interesses dos gestores (agentes) e acionistas (principais), pode representar um incentivo para que as informações contábeis sejam utilizadas de forma oportunista, pois pode-se obter vantagens na opção por determinada prática contábil em detrimento de outra.

Considerando que o nível de evidenciação e a opção pelo uso de determinadas estratégias tributárias é resultado do julgamento e da escolha dos gestores das entidades (Fields et al., 2001), os pressupostos teóricos utilizados nesta pesquisa também estão baseados na Teoria das Escolhas Contábeis, a qual deriva da Teoria da Firma. Para Watts e Zimmerman (1986), devido a assimetria de informação entre o agente e o principal e a dependência da informação da regulação dos governos e mercados, as teorias de práticas contábeis devem assumir que as relações são baseadas em contratos (sociais ou formais) e que existem custos para disponibilizar e acessar a informação diferentes de zero.

Apoiando-se na Teoria da Firma, a Teoria da Escolha Contábil busca explicar como ocorrem as escolhas de práticas contábeis (de reconhecimento, mensuração e evidenciação) baseado no constructo de que os indivíduos envolvidos no processo de decisão podem agir em função de interesses pessoais, procurando maximizar suas utilidades, podendo existir preferências por determinadas práticas contábeis (Iudícibus & Lopes, 2004).

O padrão contábil para reconhecimento de provisão ou divulgação de passivo contingente deve atentar ao objetivo principal desta ciência, qual seja fornecer informações financeiras sobre assuntos econômicos de uma entidade às partes interessadas para uso na tomada de decisões (Peasnell, 1978). Portanto, as empresas devem disponibilizar aos seus usuários as informações exigidas por lei, mas não devem se restringir ao que determina a norma, informações adicionais podem ser divulgadas objetivando a transparência das suas demonstrações contábeis (Farias, 2004).

3 Metodologia

Método pode ser definido como o conjunto de opções sobre quais tarefas de coleta de dados devem ser realizadas (Bloomfield, Nelson & Soltes, 2016). Para este estudo foram escolhidos os métodos de coleta de arquivos pré-estruturados (dados financeiros das empresas brasileiras disponíveis na base Economática®) e a coleta manual de arquivos (notas explicativas às demonstrações contábeis e formulários de referência das empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa). Neste capítulo serão apresentados os procedimentos metodológicos empregados para responder à questão de pesquisa e seus objetivos. Especificamente, este capítulo será segregado em três tópicos principais: 3.1 – Descrição da amostra; 3.2 – Coleta dos dados.; 3.3 – Definição das variáveis dependentes e independentes; e 3.4 – Modelo empírico.

O presente estudo está limitado aos litígios tributários, com enfoque nos passivos contingentes e nas provisões, utilizando como fundamentação a Teoria do *Disclosure* e a Teoria da Escolha Contábil, além dos normativos e legislações vigentes relacionadas à matéria. No que tange ao aspecto setorial e geográfico, fica restrito aos dados de empresas brasileiras, listadas na BM&FBovespa e que compõem o índice IBOV em janeiro de 2021. Por fim, considera as informações e dados anuais publicados pelas empresas no período de 2015 a 2020, sendo este o limite do aspecto temporal. Utilizou-se, predominantemente, de análises quantitativas para identificar as relações existentes entre as variáveis dependentes e independentes. Em aspectos qualitativos, foram estudados os segmentos de atividade com maior grau de litigância, as naturezas de litígios tributários mais expressivos e os critérios materiais para a divulgação dos litígios tributários no Formulário de Referência.

3.1 Descrição da amostra

A amostra de dados para testes estatísticos é composta por empresas listadas no Índice Bovespa (IBOV), em janeiro de 2021, principal indicador de desempenho das ações negociadas na BMF&Bovespa, reunindo as empresas mais importantes do mercado de capitais brasileiro. O IBOV é resultado de uma carteira teórica de ativos, reavaliada a cada quatro meses. Os papéis que compõem o IBOV correspondem a cerca de 80% do número de negócios e do volume financeiro do mercado brasileiro de capitais. Na carteira do índice não há ativos de empresas em recuperação judicial ou extrajudicial. Também são excluídas ações em regime especial de administração temporária, intervenção ou que sejam negociados em qualquer outra situação especial de listagem.

Sendo assim, foram selecionados 77 papéis de 74 empresas, das quais 12 são instituições financeiras. As instituições financeiras foram excluídas da amostra, tendo em vista terem regime de tributação específico, impactando na comparabilidade dos resultados dos testes estatísticos com outros segmentos econômicos. Portanto, a amostra final conta com 62 empresas. Na Tabela 1 constam as empresas selecionadas, inclusive as instituições financeiras:

Tabela 1 – Empresas e ações do IBOV de janeiro de 2021

Nº.	Empresas	Papéis	Segmentos
1.	Ambev	ABEV3	Bebidas
2.	Azul	AZUL4	Transporte Aéreo
3.	B3 - Brasil Bolsa Balcão	B3SA3	Instituição Financeira
4.	Banco do Brasil	BBAS3	Instituição Financeira
5.	Banco Bradesco	BBDC3	Instituição Financeira
		BBDC4	Instituição Financeira
6.	BB Seguridade Holding Corp	BBSE3	Instituição Financeira
7.	Minerva	BEEF3	Alimentação
8.	Banco BTG Pactual	BPAC11	Instituição Financeira
9.	Bradespar	BRAP4	Instituição Financeira
10.	Petrobras Distribuidora	BRDT3	Óleo e gás
11.	BRF	BRFS3	Alimentação
12.	Braskem	BRKM5	Químicos
13.	BR Malls Participações	BRML3	Imobiliário
14.	B2W Companhia Digital	BTOW3	Varejo
15.	CCR	CCRO3	Transporte de Cargas
16.	Cielo	CIEL3	Serviços
17.	Companhia Energética de Minas Gerais	CMIG4	Energia
18.	Cogna Educação	COGN3	Educação
19.	CPFL Energia	CPFE3	Energia
20.	Atacadão	CRFB3	Varejo
21.	Cosan	CSAN3	Óleo e gás
22.	Companhia Siderúrgica Nacional	CSNA3	Metalúrgica
23.	CVC	CVCB3	Serviços
24.	Cyrela	CYRE3	Imobiliário
25.	Ecorodovias Infraestrutura e Logística	ECOR3	Transporte de cargas
26.	Engie Brasil Energia	EGIE3	Energia
		ELET3	Energia
27.	Eletrobrás	ELET6	Energia
		EMBR3	Transporte Aéreo
28.	Embraer	EMBR3	Transporte Aéreo
29.	EDP Energias do Brasil	ENBR3	Energia
30.	Energisa	ENGI11	Energia
31.	Equatorial Energia	EQTL3	Energia
32.	EZTEC Empreendimentos e Participações	EZTC3	Imobiliário
33.	Fleury	FLRY3	Saúde
34.	Gerdau	GGBR4	Metalúrgica
35.	Notre Dame Intermédica Participações	GNDI3	Saúde
36.	Metalúrgica Gerdau	GOAU4	Metalúrgica
37.	Gol Linhas Aéreas Inteligentes	GOLL4	Transporte Aéreo
38.	Hapvida Participações e Investimentos	HAPV3	Saúde
39.	Cia Hering	HGTX3	Têxtil
40.	Hypera	HYPE3	Farmacêutico
41.	Iguatemi Empresa de Shopping Centers	IGTA3	Imobiliário
42.	IRB Brasil Resseguros	IRBR3	Instituição Financeira
43.	Itaú	ITSA4	Instituição Financeira
44.	Itaú Unibanco Holding	ITUB4	Instituição Financeira
45.	JBS	JBSS3	Alimentação

46.	Klabin	KLBN11	Celulose
47.	Lojas Americanas	LAME4	Varejo
48.	Lojas Renner	LREN3	Varejo
49.	Magazine Luiza	MGLU3	Varejo
50.	Marfrig Global Foods	MRFG3	Alimentação
51.	MRV Engenharia e Participações	MRVE3	Imobiliário
52.	Multiplan Empreendimentos Imobiliários	MULT3	Imobiliário
53.	Natura	NTCO3	Saúde
54.	Companhia Brasileira de Distribuição	PCAR3	Alimentação
55.	Petróleo Brasileiro - Petrobras	PETR3	Óleo e gás
		PETR4	Óleo e gás
56.	Petro Rio	PRIO3	Óleo e gás
57.	Qualicorp Consultoria e Corretora de Seguros	QUAL3	Instituição Financeira
58.	Raia Drogasil	RADL3	Farmacêutico
59.	Rumo	RAIL3	Transporte de cargas
60.	Localiza Rent a Car	RENT3	Serviços
61.	Banco Santander	SANB11	Instituição Financeira
62.	Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo - SABESP	SBSP3	Saneamento
63.	Sul América	SULA11	Instituição Financeira
64.	Suzano	SUZB3	Celulose
65.	Transmissora Aliança de Energia Elétrica	TAAE11	Energia
66.	Tim	TIMS3	Telecomunicações
67.	Totvs	TOTS3	Sistemas
68.	ULTRAPAR	UGPA3	Óleo e gás
69.	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais	USIM5	Metalúrgica
70.	Vale	VALE3	Metalúrgica
71.	Telefônica Brasil	VIVT3	Telecomunicações
72.	Via Varejo	VVAR3	Varejo
73.	WEG	WEGE3	Bens de capital
74.	YDUQS Participações	YDUQ3	Educação

Fonte: elaborado pelo autor com base nas informações do IBOV.

Os segmentos abrangidos pela amostra compreendem: alimentação (5); bebidas (1); bens de capital (1); celulose (2); educação (2); energia (8); farmacêutico (2); imobiliário (6); metalúrgica (5); óleo e gás (5); químicos (1); saneamento (1); saúde (4); serviços (3); sistemas (1); telecomunicações (2); têxtil (1); transporte de cargas (3); transporte aéreo (3); e varejo (6).

A amostra compreende o período de informações financeiras publicadas para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 a 2020. A normatização contábil sobre passivos contingentes e provisões, no Brasil, ocorreu no exercício de 2000, através do Pronunciamento IBRACON NPC nº 22, posteriormente aprovado pela Deliberação CVM 489, de 2005. Portanto, a obrigatoriedade da divulgação das notas explicativas às demonstrações contábeis existe desde o exercício de 2005. Lembrando que o CPC 25 foi recepcionado pela CVM somente em 2009. Nesse contexto, pode-se dizer que é possível a coleta de dados sobre passivos contingentes e provisões, nas demonstrações contábeis, desde o ano-calendário de 2005. Importante destacar que Prado (2014), analisando o comportamento das notas explicativas sobre provisões e passivos contingentes das empresas do setor de energia elétrica listadas na

BM&FBovespa, detectou a evolução das informações divulgadas durante o período de 2002, 2006, 2010 e 2012, principalmente com relação aos riscos potenciais destas contingências.

Contudo, neste trabalho a coleta de dados teve início em 2015 porque os dados disponíveis nos formulários de referência de períodos anteriores apresentavam baixa qualidade e frequente ocorrência de omissão, mesmo tendo a Instrução CVM nº 480 vigência a partir de 2009. Apesar do Formulário de Referência não ter protagonismo para os objetivos deste trabalho, as informações coletadas serão utilizadas para a análise descritiva das provisões e dos passivos contingentes. Portanto, o período ficou delimitado a partir do ano-calendário de 2015 para ambas as informações (notas explicativas e formulários de referência).

3.2 Coleta de dados

Para atingir os objetivos propostos nesta pesquisa, foram coletados manualmente dados sobre os passivos contingentes e provisões, nas notas explicativas às demonstrações contábeis e de processos tributários, nas seções específicas do Formulário de Referência, ambos disponibilizados à CVM. Ainda, foram coletados dados relativos às informações constantes no balanço patrimonial e na demonstração de resultado do exercício, disponíveis na Economática®. Ainda, foi necessária a coleta manual de dados referentes aos saldos de caixa e equivalentes de caixa, na Demonstração do Fluxo de Caixa, e dos saldos de distribuição do valor adicionado, na Demonstração do Valor Adicionado (ambas as demonstrações foram recuperadas do site de dados abertos da CVM).

A seguir são demonstrados os procedimentos adotados para a coleta dos referidos dados, separados em 3 subseções: 3.2.1 – Notas explicativas; 3.2.2 – Formulários de Referência; e 3.2.3 – Dados financeiros.

3.2.1 Notas explicativas

Foram coletados manualmente os valores de passivos contingentes e provisões divulgados pelas empresas na nota explicativa específica para o detalhamento das contingências. Os valores foram segregados conforme a natureza dos litígios, sendo elas: cível e regulatório, ambiental e tributário, resultando em 330 observações, de passivos contingentes, e 366, de provisões. As contingências de natureza trabalhista não foram coletadas, por misturarem litígios originados em demandas privadas com litígios decorrentes de autuação por órgãos governamentais, em virtude de infração a normativos e legislações, o que poderia comprometer a comparabilidade de relevância de cada natureza das contingências em relação

ao total. Os litígios coletados possuem, principalmente, origem vinculada a atos da fiscalização de órgãos da administração pública, permitindo, assim, estabelecer um critério de comparabilidade entre os valores das empresas amostradas. Os arquivos das demonstrações contábeis anuais, das empresas selecionadas na amostra, foram obtidos diretamente do site da CVM. Na Tabela 2 se encontra o resumo dos dados coletados consolidados, segregados pela sua natureza, para os períodos de 2015 a 2020.

Tabela 2 – Valores de provisões e passivos contingentes divulgados em notas explicativas

<i>Em milhões de reais</i>							
Natureza da Provisão	2020	2019	2018	2017	2016	2015	Total
Tributário	25.311	22.988	21.180	24.335	20.235	15.971	130.019
Cível + Regulatório	36.321	37.978	51.982	42.817	26.739	20.202	216.039
Ambiental	2.812	1.978	1.180	1.040	761	719	8.489
Total	64.444	62.943	74.343	68.192	47.735	36.891	354.547
% do total geral	9%	9%	11%	11%	8%	9%	10%
Natureza do Passivo Contingente							
Tributário	485.767	451.220	454.971	410.235	403.185	305.636	2.511.014
Cível + Regulatório	112.577	138.104	110.666	123.136	111.451	76.095	672.030
Ambiental	19.824	16.684	25.519	19.717	17.301	13.099	112.144
Total	618.168	606.008	591.156	553.088	531.937	394.830	3.295.187
% do total geral	91%	91%	89%	89%	92%	91%	90%
Total geral	682.612	668.951	665.499	621.280	579.672	431.721	3.649.734

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: *Tributário*: valores de provisões e passivos contingentes de natureza tributária. *Cível + Regulatório*: valores de provisões e passivos contingentes de natureza cível e regulatória somados. *Ambiental*: valores de provisões e passivos contingentes de natureza ambiental.

Observa-se que, com relação às provisões, os litígios de natureza cível e regulatória representam 61% do total dos valores coletados para o período em amostra, tendo as provisões de natureza tributária 37% de representatividade e ambiental, 2%. Para os valores de passivos contingentes, os litígios de natureza tributária se tornam mais relevantes, representando 76% do total divulgado. As contingências de natureza cível, regulatória e ambiental, compõem 20% e 3% do valor total, respectivamente. A Tabela 3 apresenta o resumo dos valores por segmento e natureza.

Tabela 3 – Valores de provisões e passivos contingentes por segmento e natureza

Segmentos	Total	Passivo Contingente			Provisão		
		Amb.	Cível + Reg.	Trib.	Amb.	Cível + Reg.	Trib.
Óleo e gás	33,46%	45,83%	26,45%	36,04%	45,76%	24,90%	22,53%
Metalúrgica	15,17%	30,01%	9,99%	17,09%	17,59%	3,29%	11,66%
Energia	14,54%	0,13%	39,08%	5,08%	0,02%	60,21%	7,95%
Bebidas	10,09%	0,00%	3,17%	13,72%	0,00%	0,15%	1,62%
Telecomunicações	8,83%	0,00%	3,91%	10,87%	0,00%	3,10%	12,48%

Alimentação	4,97%	0,01%	2,76%	5,76%	0,40%	2,01%	10,51%
Varejo	3,01%	0,00%	0,88%	3,26%	0,00%	1,97%	13,89%
Químicos	2,45%	0,60%	5,72%	1,77%	22,47%	0,16%	2,75%
Serviços	2,33%	0,00%	3,02%	2,05%	0,00%	1,12%	8,36%
Celulose	1,16%	0,00%	0,99%	1,34%	0,00%	0,05%	1,34%
Transporte	1,13%	2,32%	2,26%	0,86%	1,51%	0,52%	0,55%
Saúde	1,00%	0,00%	0,40%	1,13%	0,00%	0,73%	2,96%
Saneamento	0,93%	21,10%	0,21%	0,29%	11,86%	0,08%	0,30%
Educação	0,32%	0,00%	0,44%	0,25%	0,00%	0,35%	1,25%
Transporte Aéreo	0,23%	0,00%	0,06%	0,26%	0,39%	0,38%	0,54%
Imobiliário	0,12%	0,00%	0,21%	0,06%	0,00%	0,62%	0,05%
Bens de capital	0,08%	0,00%	0,02%	0,04%	0,00%	0,25%	0,93%
Sistemas de Informática	0,07%	0,00%	0,23%	0,03%	0,00%	0,09%	0,04%
Têxtil	0,06%	0,00%	0,16%	0,05%	0,00%	0,01%	0,01%
Farmacêutico	0,05%	0,00%	0,04%	0,04%	0,00%	0,04%	0,28%
Total (em milhões de R\$)	3.649.734	112.144	672.030	2.511.014	8.489	216.039	130.019

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: A coluna *Total* representa a soma de todos os valores de provisões e passivos contingentes de natureza tributária, cível, regulatória e ambiental para cada segmento. *Trib.*: valores de provisões e passivos contingentes de natureza tributária. *Cível + Reg.*: valores de provisões e passivos contingentes de natureza cível e regulatória somados. *Amb.*: valores de provisões e passivos contingentes de natureza ambiental.

Considerando apenas as provisões para litígios de natureza tributária, os 5 segmentos com maior representatividade (71,01% do total) são: Óleo e gás (22,53%); Varejo (13,89%); Telecomunicações (12,48%); Metalúrgica (11,66%); e Alimentação (10,51%). Para passivos contingentes tributários, os 5 segmentos que se destacam pelos valores somados no período (83,49% do total) são: Óleo e gás (36,04%); Metalúrgica (17,29%); Bebidas (13,72%); Telecomunicações (10,87%); Alimentação (5,76%). Se considerados em conjunto o passivo contingente e a provisão, os 5 setores de atividade econômica com valores mais expressivos são: Óleo e gás, Metalúrgica, Bebidas, Telecomunicações e Alimentação. Os 5 segmentos com os menores valores consolidados são: Bens de capital, Imobiliário, Farmacêutico, Têxtil e Sistemas de Informática.

Observa-se a relevância dos setores de óleo e gás, telecomunicações, metalúrgica e alimentação constam na lista dos maiores valores de ambas as classificações dos litígios tributários. O fato de os setores de óleo e gás, alimentação e telecomunicações possuírem alíquotas majoradas para determinados tributos pode explicar a relevância dos valores. Ademais, como os dados apresentados estão em valores absolutos, os segmentos que compreendem empresas com faturamentos mais expressivos, ou que possuem maior número de ativos compondo o IBOV utilizado para definição da amostra, tendem a demonstrar exposições tributárias financeiramente maiores.

Interessante notar que os segmentos varejo e bebidas aparecem apenas na lista dos 5 maiores valores para provisão ou para passivo contingente. Isto pode nos levar a interpretação de que as empresas possuem alguma preferência pela classificação dos litígios entre as probabilidades de perda provável e possível. Novamente, é preciso lembrar que os valores são absolutos e que o setor de varejo conta com 6 empresas, na amostra, e o segmento de bebidas, apenas uma. Outro aspecto deve ser considerado nessa interpretação: o valor de provisões é muito inferior ao de passivos contingentes. Sendo assim, pode-se inferir diversas situações, tais como: que o varejo possui poucos passivos contingentes; que adota um posicionamento mais conservador (provisionamento de litígios); e que o nível de divulgação desse setor é muito baixo para passivos contingentes. Da mesma forma, para o setor de bebidas, pode-se presumir: que possui maior agressividade no planejamento tributário; que tem maior nível de divulgação de passivos contingentes; e que adota com maior frequência a determinação de perda possível para os litígios tributários.

3.2.2 *Formulários de Referência*

Foram coletados, manualmente, os dados dos litígios de natureza tributária, divulgados no Formulário de Referência, das empresas amostradas. Tais dados foram mapeados em planilha eletrônica, viabilizando a verificação de determinadas características dos processos, bem como a comparação com os valores divulgados por meio de notas explicativas demonstrado na Seção 4.1 – Estatísticas descritivas das provisões e dos passivos contingentes tributários. Como resultado, foram obtidas 323 observações. Os arquivos dos Formulários de Referência das empresas selecionadas na amostra foram obtidos diretamente do site da CVM.

Para a coleta, foram extraídas as subseções “4.3 Processos não sigilosos relevante”, “4.4 – Processos não sigilosos relevantes Adm/Contr/Invest”, “4.5 – Processos sigilosos relevantes”, “4.6 – Processos repetitivos e conexos” e “4.7 – Outras contingências relevantes”, da seção “4 – Fatores de risco”, do Formulário de Referência publicado para cada exercício compreendido pela amostra. Destas seções foram identificados os processos administrativos ou judiciais de natureza tributária, sendo que as seguintes informações foram coletadas:

- a) o ano de publicação do Formulário de Referência;
- b) a última instância de movimentação do processo;
- c) a sua data de instauração;
- d) as partes envolvidas no processo;
- e) os valores envolvidos no processo;

- f) o resumo dos principais fatos relacionados a discussão em andamento;
- g) a classificação da chance de perda estabelecida pela empresa;
- h) a análise do impacto em caso de perda do processo;
- i) o valor provisionado (quando aplicável); e
- j) a materialidade objetiva e subjetiva considerada para a definição da relevância dos processos a serem divulgados.

Além dos itens acima, padronizados pelos normativos da CVM, foram coletadas outras características dos processos tributários, dentre elas a classificação dos litígios tributários em função do tributo que ocasionou a controvérsia entre dentro dos seguintes grupos: IRPJ e CSLL; PIS e COFINS; ICMS; IPI; INSS; ISS; e outros (CIDE, IRRF, IOF, taxas...). Um dos benefícios da coleta dos dados dos Formulários de Referência se refere ao nível do detalhe qualitativo dos litígios, possibilitando uma análise com maior abertura de suas características.

Abaixo encontra-se a Tabela 4 com o resumo dos valores totais de processos tributários divulgados pelas empresas selecionadas na amostra, segregadas por ano e pela probabilidade de perda.

Tabela 4 – Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por expectativa de perda e período

<i>Em milhões de reais</i>							
Probabilidades	2020	2019	2018	2017	2016	2015	Total
Possível	452.712	442.829	425.419	364.913	287.564	263.400	2.236.838
Provável	10.912	9.911	8.629	6.130	3.615	4.445	43.642
Remota	17.164	24.575	19.935	25.452	22.079	19.607	128.812

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota-se que a principal classificação de probabilidade de perda atribuída aos litígios é a possível, representando 92,84% do total divulgado. Ainda, salienta-se que o valor dos processos presentes nos formulários de referência (R\$ 2.409.291 milhões no total) diverge em relação àquele divulgado nas notas explicativas (R\$ 2.641.033 milhões, sendo composto por R\$ 130.019 milhões, de provisões, e R\$ 2.511.014 milhões, de passivos contingentes). A diferença decorre, principalmente, do critério de materialidade adotado nos formulários de referência, o qual não segue a mesma racionalidade das demonstrações contábeis.

Os valores também podem ser expressos em função de sua movimentação na esfera administrativa e judicial, conforme Tabela 5 a seguir:

Tabela 5 – Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por expectativa de perda e instância

<i>Em milhões de reais</i>				
Probabilidade	Administrativo	Judicial	Diversos	Total

Possível	1.408.927	458.687	369.224	2.236.838
Provável	11.720	24.160	7.762	43.642
Remota	92.290	32.659	3.863	128.812
Total	1.512.937	515.506	380.849	2.409.291

Fonte: elaborado pelo autor.

Percebe-se que a esfera administrativa concentra os processos (62,75% do total), sendo os litígios principalmente classificados como de perda possível nessa instância. A coluna “Diversos” apresenta casos em que a divulgação realizada pela empresa consolidava mais de um processo de determinado tributo, tendo parte dos litígios movimentação na esfera administrativa e outra parte, judicial.

Outra forma de visualização dos dados dos processos tributários coletados é em relação ao órgão fiscalizatório que iniciou o contencioso, quais sejam: (i) Receita Federal do Brasil (“RFB”); (ii) Receita Estadual (“SEFAZ”); (iii) Receita Municipal (“PREFEITURA”); e (iv) outros órgãos de fiscalização de taxas (“Outros”). Principalmente, os litígios estão concentrados na atuação da Receita Federal do Brasil (76,49%). Essa segregação pode ser observada na Tabela 6 colacionada abaixo:

Tabela 6– Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por expectativa de perda e fisco

Probabilidades	<i>Em milhões de reais</i>					
	RFB	SEFAZ	PREFEITURA	OUTROS	Diversos	Total
Possível	1.708.511	469.702	47.377	10.825	423	2.236.838
Provável	33.228	8.847	1.085	482	-	43.642
Remota	101.242	19.347	8.223	-	-	128.812
Total	1.842.981	497.896	56.685	11.307	423	2.409.291

Fonte: elaborado pelo autor.

Quando considerados os passivos contingentes pelo tipo de tributo envolvido no litígio, temos que o IRPJ e a CSLL possuem maior representatividade (46,54%) seguido do ICMS (20,72%). As Tabelas 7 e 8 apresentadas abaixo demonstram a distribuição dos valores de passivos contingentes em função do tributo, a instância de trânsito do litígio e a probabilidade de perda atribuída.

Tabela 7 – Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por tributo e instância

Instâncias	<i>Em milhões de reais</i>							Total
	IRPJ e CSLL	PIS e COFINS	ICMS	IPi	INSS	ISS	Outros (CIDE, IRRF, IOF, taxas)	
Administrativo	839.469	199.528	201.473	21.862	33.349	18.121	199.134	1.512.937
Judicial	169.808	33.331	132.727	12.270	13.767	27.508	126.095	515.506
Diversos	112.118	26.591	164.925	19.622	22.793	11.174	23.626	380.849

Total	1.121.395	259.450	499.125	53.754	69.909	56.804	348.855	2.409.291
--------------	------------------	----------------	----------------	---------------	---------------	---------------	----------------	------------------

Fonte: elaborado pelo autor.

Tabela 8– Valores de processos tributários divulgados nos Formulários de Referência segregados por tributo e probabilidade de perda

Probabilidades	IRPJ e CSLL	PIS e COFINS	ICMS	IPI	INSS	ISS	Em milhões de reais	
							Outros (CIDE, IRRF, IOF, taxas)	Total
Possível	1.043.063	222.425	471.305	52.505	55.309	47.298	344.932	2.236.838
Provável	9.589	19.819	8.698	77	3.858	1.085	517	43.642
Remota	68.743	17.206	19.122	1.171	10.741	8.421	3.407	128.812
Total	1.121.395	259.450	499.125	53.754	69.909	56.804	348.855	2.409.291

Fonte: elaborado pelo autor.

A referida coleta de dados foi possível em virtude da orientação da CVM, padronizando o formato de divulgação das informações sobre litígios tributários, prevista no Ofício-Circular CVM/SEP nº 7/2011. Entretanto, cabe destacar que a subjetividade na definição da relevância dos processos, o fato de a referida demonstração não ser objeto do escopo da auditoria externa e a ausência de uniformidade no formato de apresentação textual das informações nos respectivos formulários, representam limitações à comparabilidade dos processos tributários como aspecto informacional. Mesmo frente a limitação em comento, entende-se que as informações disponíveis podem ser analisadas e classificadas de forma a isolar (qualitativa e quantitativamente) determinados quesitos, ampliando a capacidade de entendimento e avaliação dos impactos dos litígios na avaliação do desempenho das empresas.

3.2.3 Dados financeiros

Foram extraídas as informações financeiras, para a amostra em comento, através do banco de dados da Economática®, ferramenta que consiste em um conjunto de módulos analíticos avançados, operando em bases de dados de grande amplitude. Os dados coletados foram: (i) valor de mercado; (ii) receita bruta; (iii) lucro líquido; (iv) lucro antes do imposto de renda; (v) patrimônio líquido; (vi) ativo total; (vii) ativo circulante; (viii) ativo não circulante; (ix) passivo total; (x) passivo circulante; e (xi) passivo não circulante.

Adicionalmente, foram coletados manualmente dados sobre o valor contabilizado de provisão para IRPJ e CSLL corrente e diferido na Demonstração do Resultado do Exercício e os montantes de distribuição do valor adicionado relativos aos impostos, taxas e contribuições presentes na Demonstração do Valor Adicionado segregados pelas competências federal,

estadual e municipal. Esses valores foram utilizados para a mensuração das medidas de agressividade fiscal de cada empresa, sendo elas: a carga tributária efetiva pela perspectiva contábil (GAAP ETR) e a distribuição do valor adicionado para os impostos. Também foram coletados, manualmente, os saldos iniciais e finais de caixa e equivalentes caixa divulgado pelas empresas na Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC). Os arquivos foram obtidos do Portal Dados Abertos CVM.

3.3 *Definição das variáveis dependentes, independentes e de controle*

Com base nos dados coletados, foram selecionadas as variáveis a serem analisadas para verificar a existência de associação estatística proposta nos objetivos do trabalho, quais sejam: (i) avaliar os reflexos dos valores de passivos contingentes e provisões tributárias no valor de mercado das empresas selecionadas na amostra; e (iii) identificar quais os fatores determinantes para os valores de provisões e passivos contingentes tributários (grau de litigância tributária) para as empresas em comento.

A avaliação em comento será efetuada a partir da regressão estatística, dos dados coletados, para o período de 2015 a 2020, considerando os modelos econométricos definidos nesta seção.

3.3.1 *Valor de mercado*

Para avaliar os reflexos dos valores de passivos contingentes e provisões tributárias no valor de mercado, das empresas selecionadas na amostra deste estudo, será adotado como *proxy* a variável denominada "q de Tobin". No campo das finanças é comum a aplicação da medida do "q de Tobin" como *proxy* para o valor da empresa, pelo fato desta variável expressar o valor da empresa como uma métrica de performance comparável entre diversas empresas (Famá & Barros, 2010). Proposto originalmente por Brainard & Tobin (1968) e Tobin (1969), essa teoria considera que o investimento pode ser significativamente explicado pela relação existente entre o valor de mercado das empresas e o custo de reposição do capital. A teoria de Tobin define a riqueza como a soma do valor real do capital existente com a oferta real de moeda a uma razão q. Essa razão representa o valor de mercado total da empresa por duas variáveis no numerador e o custo de reposição deste capital, ou valor de reposição dos ativos da empresa. O custo de reposição implica no desembolso monetário necessário para comprar a capacidade produtiva da empresa com a mais moderna tecnologia disponível, por um custo mínimo no denominador (Tobin, 1969). A Equação 1 representa sua fórmula:

$$QTOBIN = \frac{VMA+VMD}{VRA} \quad (1)$$

Sendo: VMA o valor de mercado das ações da empresa, VMD o valor das dívidas da empresa (passivo circulante menos o ativo circulante mais o valor das dívidas de longo prazo) e VRA o valor de reposição dos ativos da empresa.

Dado a dificuldade de mensuração do valor de reposição dos ativos, Chung e Preuit (1994) propuseram um modelo simplificado do q de Tobin substituindo o denominador original pelo ativo total da empresa e mantendo a qualidade do estimador. Assim, neste trabalho será adotado o modelo simplificado do q de Tobin, sendo calculado na forma da Equação 2:

$$QTOBIN = \frac{VMA+VMD}{Ativo\ Total} \quad (2)$$

Sendo: VMA o valor de mercado das ações da empresa, VMD o valor das dívidas da empresa (passivo circulante menos o ativo circulante mais o valor das dívidas de longo prazo) e Ativo Total o saldo final do total de ativos da empresa para determinado período.

Sobre o uso dessa medida no estudo dos passivos contingentes e das provisões, Darabi e Faghani (2012) verificaram que as informações sobre os passivos contingentes, são importantes para os investidores tomarem decisão. Recentemente Forte et al. (2021) realizaram pesquisa para investigar o efeito do *disclosure* de provisões e passivos contingentes sobre o desempenho de mercado das empresas de capital aberto, utilizando o q de Tobin como *proxy* para a variável dependente. Nesse estudo foram analisadas 660 observações de 220 empresas listadas na BM&FBOVEPSA que divulgaram informações relativas às provisões e passivos contingentes em notas explicativas, no período de 2015 a 2017. Os resultados do estudo confirmam a influência do *disclosure* de provisões e passivos contingentes no desempenho de mercado das empresas da BM&FBOVEPSA. Pinto et al. (2014) também verificaram que a evidenciação de provisões e passivos contingentes está relacionada com o valor de mercado. Em suas conclusões, os autores destacam que quanto menor o nível de evidenciação de informações sobre provisão e passivo contingente, maior o valor de mercado da empresa. Dessa forma, através do achado, sugere-se que os diversos grupos de stakeholders recebiam, de forma negativa, a evidenciação de litígios pelas corporações.

3.3.1.1 Variáveis determinantes para valor de mercado

Para entender o reflexo dos valores de passivos contingentes e provisões tributárias no valor de mercado da empresa, foram selecionadas para variáveis de controle as características usualmente adotadas em estudos dessa natureza, são elas: rentabilidade e tamanho da empresa. No que se refere a avaliação da relação entre as provisões e os passivos contingentes tributários, foi considerado como variável independente o valor total divulgado, para esses itens, em notas explicativas específicas. Dado a amplitude dos valores destas variáveis, foi realizada sua padronização e suavização pela aplicação do logaritmo neperiano sobre os montantes coletados nas demonstrações contábeis anuais. A Tabela 9 apresenta cada uma das variáveis consideradas no modelo.

Tabela 9 – Variáveis de controle para teste do valor de mercado como variável dependente

Constructos	Variáveis	Operacionalização
Grau de litigância das provisões tributárias	<i>ProvAtivo</i>	$\frac{\text{Provisão Tributário}}{\text{Ativo Total}}$
Grau de litigância dos passivos contingentes tributários	<i>ContingAtivo</i>	$\frac{\text{Passivo Contingente Tributário}}{\text{Ativo Total}}$
Razão contingente sobre provisão	<i>Conting_Prov</i>	$\frac{\text{Passivo Contingente Tributário}}{\text{Provisão Tributária}}$
Tamanho da empresa	<i>LnVlrMercado</i>	<i>Ln(VlrMercado)</i>
Rentabilidade	<i>ROE</i>	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{PL}}$

Fonte: elaborado pelo autor.

Como mencionado anteriormente, a provisão e o passivo contingente são uma obrigação (presente ou possível) que resultada de procedimentos tributários, cuja validação foi indeferida pela fiscalização, originando o contencioso tributário. O contencioso tributário, neste sentido, nada mais é do que a aplicação de medidas administrativas e judiciais na solução de litígio tributário. Portanto, as variáveis “ProvAtivo” e “ContingAtivo” representam a exposição tributária das empresas aos litígios de natureza fiscal. A variável “Conting_Prov” demonstra o quanto os passivos contingentes excedem as provisões e será utilizada para avaliar se a classificação entre a probabilidade possível e provável poderia impactar na percepção de valor de mercado. Darabi e Faghani (2012) demonstram que o nível de divulgação dos passivos contingentes e das provisões tributárias são relevantes para o desempenho das empresas e para os investidores tomarem decisão.

A literatura existente estabelece que a provisão e o passivo contingente estão negativamente associados ao valor da empresa (e.g., Barth & McNichols, 1994; Cohen et al., 2011). No entanto, determinados estudos encontram associação positiva entre a provisão e o passivo contingente e os preços das ações das empresas (e.g., Koester, 2011; Koester et al., 2015; Koester et al., 2017; Brushwood et al., 2018; Forte et al., 2021). Considerando que a contabilização de da provisão e a divulgação do passivo contingente é uma prática a qual pode ser associada às atividades de planejamento fiscal (e.g., Dyreng et al., 2019; Graham et al., 2012; Graham et al., 2014; Graham et al., 2017), seria consistente, para tal associação positiva, afirmar que os litígios podem evidenciar a intenção da entidade em redução da carga tributária por meio de procedimentos de agressividade fiscal ou, ainda, que a demonstração contábil é conservadora em relação aos benefícios futuros provenientes desse comportamento (Hanlon & Heitzman, 2010).

Drake et al. (2019) demonstram que os investidores, com base em medidas de taxa efetiva de tributação (*Effective Tax Rate – ETR*), valorizam positivamente o planejamento tributário, mas valorizam negativamente o risco tributário e, ainda, o risco tributário modera a avaliação positiva da evasão fiscal. Estudos demonstram (e.g., Desai & Dharmapala, 2009; Dyreng et al., 2016; Hoopes et al., 2012) que investidores apresentam interesse em empresas que adotam planejamentos tributários como estratégia para otimizar fluxos de caixa. Ainda, estes investidores e analistas se preocupam com o risco da elisão fiscal destas estratégias tributárias adotadas pelas empresas (Gallemore et al., 2014).

Os trabalhos publicados sobre provisões e passivos contingentes convergem para o entendimento de que esses itens possuem informações relevantes sobre o futuro da entidade, assim, a ausência de divulgação dos passivos contingentes e das provisões aumentam as assimetrias entre a administração da empresa e seus *stakeholders* (Balduino & Borba, 2015; Scarpin et al., 2014; Suave et al., 2013). Informações incompletas sobre as provisões e passivos contingentes impactam na análise das informações prospectivas e, conseqüentemente, na tomada de decisão dos seus usuários (Ferreira et al., 2014; Hennes, 2014). Caetano et al. (2010) reforça o entendimento, destacando que a evidenciação dos litígios nos demonstrativos contábeis e nas notas explicativas é importante para o fornecimento aos diversos usuários da informação contábil de dados úteis e confiáveis, com base em sólidos princípios para a tomada de decisão.

Com relação às variáveis de controle (tamanho e rentabilidade), estudos prévios foram conduzidos para investigar a relação entre o tamanho e valor de mercado da empresa, tendo

alguns resultados apontando para a ausência de relação entre estas variáveis (e.g., Suffah & Riduwan, 2016; e Niesh & Velnampy, 2011) e outros demonstrado sua relevância como determinante para explicá-la (e.g., Manoppo & Arie, 2016; Sucuahi & Cambarihan, 2016). Não há consenso também sobre os efeitos da rentabilidade sobre o valor de mercado, sendo possível encontrar estudos que comprovam sua associação estatística (e. g. Suffah & Riduwan, 2016, Sucuahi & Cambarihan, 2016) e pesquisas que discordam dessa afirmação (Manoppo & Arie, 2016)

3.3.1.1 Modelo empírico para valor de mercado

A presente pesquisa utilizou-se de análises predominantemente quantitativas. Portanto, foram estimados modelos econométricos através dos Mínimos Quadrados Ordinários com coeficientes e erros padrões robustos à heteroscedasticidade. A abordagem estatística utilizada foi a de dados em painel. Segundo Fávero e Belfiore (2017) o modelo de dados em painel consiste no fenômeno de estudar as diferenças entre os indivíduos *cross-sections*, ao longo do tempo. Quanto ao modelo em painel deste estudo, classifica-se como curto, pois o número de períodos analisados é inferior ao número de observações e balanceado. Os dados do estudo foram tabulados no *software* Microsoft Excel e a análise estatística foi realizada no Stata®, versão 17.0.

Inicialmente verificou-se que a relação das variáveis independentes com as variáveis de interesse é linear, através da observação dos gráficos dos histogramas de distribuição de frequência. Em virtude da possibilidade de heterogeneidade não observada das características dos passivos contingentes, tais como a ausência de movimentação no processo ou na jurisprudência, a eventual negligência dos advogados na avaliação da probabilidade de perda e atualização dos valores envolvidos em cada litígio, foram executados o Teste Breusch-Pagan-Godfrey e o Teste de White, para identificar qual a estimação mais adequada aos dados da pesquisa. Como resultado notou-se que o modelo mais apropriado foi o aleatório com erros padrões robustos à heteroscedasticidade.

Encerrado o tratamento das variáveis, os testes estatísticos foram desenvolvidos a partir dos modelos econométricos demonstrados nas Equação 3, 4 e 5:

$$QTOBIN = \beta_0 + \beta_1 ProvAtivo + \beta_2 LnVlrMercado + \beta_3 ROE + \varepsilon \quad (3)$$

$$QTOBIN = \beta_0 + \beta_1 ContingAtivo + \beta_2 LnVlrMercado + \beta_3 ROE + \varepsilon \quad (4)$$

$$QTOBIN = \beta_0 + \beta_1 Conting_Prov + \beta_3 LnVlrMercado + \beta_4 ROE + \varepsilon \quad (5)$$

Sendo: *LnProv*: logaritmo natural dos valores de provisão tributária; *LnConting*: logaritmo natural dos valores de passivo contingente tributário; *Conting_Prov*: razão entre os valores de passivo contingente e provisão tributária; *LnVlrMercado*: logaritmo natural do valor de mercado. ROE: lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido.

3.3.2 Grau de Litigância Tributária

Elaborou-se, como variável dependente, para avaliar os determinantes dos montantes de provisão e passivos contingentes tributários divulgados pelas empresas, o índice denominado Grau de Litigância Tributária, obtido pela razão entre os litígios tributários e o ativo total. Esse índice demonstra o quanto do ativo total está comprometido com o total de litígios de natureza fiscal. Quando ele é maior do que 1, significa que a empresa possui obrigações em litígios superiores ao total dos recursos disponíveis para produzir benefícios econômicos futuros. Na Equação 6 é demonstrado a forma de apuração desse indicador.

$$\text{Grau de Litigância Tributária} = (\text{Provisão Tributária} + \text{Passivo Contingente Tributário}) / \text{Ativo Total} \quad (6)$$

Sendo: *Passivo Contingente Tributário*: os valores totais de litígios tributários com perda possível ou remota; *Provisão Tributária*: o montante total reconhecido contabilmente em relação aos litígios tributários com perda provável em determinado exercício; e *Ativo Total*: o saldo final do total de ativos divulgados na demonstração contábil da empresa.

Segundo Ribeiro (2012) dentre as alternativas de gerenciamento de informações contábeis estão as contingências. Portanto, as variáveis de interesse deste estudo foram denominadas “ContingAtivo” e “ProvAtivo”, as quais consistem na razão entre a provisão e passivo contingente tributário sobre o ativo total, separadamente, conforme demonstrado a seguir. Em termos práticos, esta medida analisa a propensão a litigância das empresas frente ao total do seu ativo. As Equações 7, 8 e 9 apresentam a formulação de cada variável em comento.

$$\text{ContingAtivo} = \text{Passivo Contingente Tributário} / \text{Ativo Total} \quad (7)$$

$$\text{ProvAtivo} = \text{Provisão Tributária} / \text{Ativo Total} \quad (8)$$

Sendo: *Passivo Contingente Tributário*: os valores totais de litígios tributários com perda possível ou remota; *Provisão Tributária*: o montante total reconhecido contabilmente em relação aos litígios tributários com perda provável em determinado exercício; e *Ativo Total*: o saldo final do total de ativos divulgados na demonstração contábil da empresa.

3.3.2.1 Variáveis determinantes para grau de litigância tributária

Para análise dos determinantes dos valores das provisões e dos passivos contingentes tributários utilizou-se como métrica representativa desses montantes o grau de litigância tributária, o qual representa a relação dos litígios tributários (classificados como provisão ou passivo contingente, em função de sua probabilidade de perda) sobre o ativo total da empresa. Ademais, foram coletadas informações contábeis e financeiras das empresas, as quais serão consideradas como variáveis explicativas nos testes empíricos deste trabalho. A escolha das variáveis baseou-se nos estudos prévios sobre os determinantes do nível de divulgação das provisões e passivos contingentes.

Fonteles et al. (2013) analisaram os determinantes da evidenciação de provisões e passivos contingentes de empresas listadas na BM&FBOVESPA e concluíram que essas variáveis são influenciadas positivamente pelo setor de atividade (energia elétrica, telecomunicações, comércio e minerais não metálicos), tamanho e rentabilidade, e negativamente por liquidez, setor de atividade e segmento de listagem. No mesmo sentido é a conclusão de Martinez e Sonegheti (2015), os quais estudaram a evidenciação das provisões e contingências tributárias, cujos achados revelaram que a evidenciação das informações de provisões e contingências tributárias eram influenciadas diretamente pelo tamanho da empresa e pelas receitas. Sobre o setor, Suave et al. (2013), concluiu que empresas do segmento de energia elétrica e telecomunicações são as que divulgam mais informações sobre passivos contingentes e provisões.

Murcia e Santos (2009) utilizando a Teoria de *Disclosure* Voluntário, avaliaram como o tipo de auditor, o nível de rentabilidade, a internacionalização, o tamanho, o nível de governança corporativa, o nível de endividamento, a concentração do controle acionário, a emissão de ações e o setor influenciam o nível de divulgação voluntário das 100 maiores empresas brasileiras não financeiras listadas na BM&FBovespa para o ano de 2007. Os autores concluíram que o nível de divulgação voluntária pode ser explicado pelo nível de governança corporativa, internacionalização, tamanho e setor.

Damascena, França, Filho e Paulo (2018) analisaram se empresas com restrições financeiras de capital aberto, que atuam no Brasil, buscam reduzir os impostos sobre o lucro como uma alternativa de fonte de financiamento interno, mais do que empresas não restritas, especialmente em momentos de crise. Os resultados deste estudo mostram que, ao contrário do que se esperava, empresas com restrições financeiras aumentam sua ETR. No entanto, em

períodos de crise econômica ocorre o inverso, isto é, empresas restritas minimizam custos com impostos sobre o lucro, mais do que empresas não restritas. Tal comportamento pode ser explicado pelo maior risco de calote nesses períodos de turbulência, dado sua condição inicial, além de possível associação com a diminuição das fiscalizações tributárias nesse período. Para identificação de empresas com restrições financeiras, foi adotado como variável a variação do saldo de disponibilidade, calculado pela diferença entre o saldo inicial e final da conta contábil de caixa e equivalente de caixa.

Pohlmann e Iudícibus (2010) verificaram que empresas com alto grau de endividamento possuem baixo nível de tributação sobre o lucro. Fernandes (2015) observou que o nível de endividamento possui relação estatisticamente significativa com o valor das provisões, não havendo relevância para o tamanho e a rentabilidade, corroborando os achados de Guerreiro (2006), no qual foi verificado que empresas com menos endividamento apresentam maiores níveis de divulgação. Entretanto, resultado contrário foi encontrado por Silva et al. (2018), onde foi identificada significância estatística entre a variável independente rentabilidade (ROA) e o *disclosure*, porém, com um coeficiente negativo, ou seja, as empresas mais rentáveis não são necessariamente aquelas que mais divulgam informações sobre provisões e passivos contingentes ambientais. No tocante a outras variáveis investigadas pelos autores: Valor de Mercado e Índice de Sustentabilidade Empresarial foram significantes e negativas; endividamento mostrou-se positiva; e tamanho não apresentou significância. Silva, Sanches e Igarachi (2019) observaram que o provisionamento dos passivos contingentes tem efeitos significativos nos indicadores de liquidez, endividamento e rentabilidade das empresas analisadas.

Contudo, Leal, Costa, Oliveira e Rebouças (2018) analisando as notas explicativas às demonstrações contábeis sobre provisões e passivos contingentes ambientais de 48 empresas pertencentes aos setores de atividades classificados como de alto potencial poluidor, listadas na BM&FBovespa, para os exercícios de 2010 a 2013, constataram que o nível de divulgação é influenciada pelas variáveis: tamanho da empresa, nível de governança, setor de atuação e participação no Índice de Sustentabilidade Empresarial. Conclusão fundamentada no fato de que empresas de grande porte tendem a possuir melhores nível de divulgação devido a características próprias do seu ambiente institucional, como o nível de pressão externa e a disponibilidade de recursos para tal divulgação.

Rosa e Souza (2019) indicaram uma possível tendência de relação negativa entre o prejuízo fiscal e a evidenciação e transparência das provisões e passivos contingentes nas

demonstrações contábeis das entidades. Ainda, ao analisarem a representatividade das provisões e passivos contingentes fiscais nas empresas brasileiras de capital aberto, perceberam que a representatividade dos passivos contingentes fiscais é relativamente maior do que os provisionamentos fiscais.

Magalhães e Ferreira (2018) avaliaram a relação entre o gerenciamento tributário e a evidenciação dos passivos contingentes tributários em empresas listadas no segmento do Novo Mercado da BM&FBOVEPSA. O nível de divulgação do passivo contingente tributário por parte das empresas foi encontrado com base em um checklist elaborado de acordo com as exigências do CPC 25. Para medir o gerenciamento tributário, foram utilizadas as variáveis *Effective Tax Rates* (ETR), *Cash Effective Tax Rates* (CashETR) e *Book-Tax Differences* (BTD). Os resultados apontam ainda uma relação significativa e negativa entre o BTD e a evidenciação dos passivos contingentes tributários.

Verifica-se que estudos prévios testaram a associação estatística entre o nível de *disclosure* das provisões e passivos contingentes de empresas brasileiras com diversas variáveis, dentre elas: tamanho da empresa, nível de endividamento, lucratividade ou rentabilidade (retorno sobre ativos e retorno sobre o patrimônio líquido, principalmente), medidas de agressividade fiscal, valor de mercado da empresa e nível de governança corporativa. Assim, foram consideradas como variáveis explicativas, conforme a Tabela 10 abaixo:

Tabela 10– Variáveis de controle para teste do grau de litigância como variável dependente

Constructos	Variáveis	Operacionalização
Tamanho da empresa	$LnVlrMercado$	$Ln(Valor\ de\ Mercado)$
Rentabilidade	ROE	$\frac{Lucro\ Líquido}{PL}$
Endividamento	$Endiv$	$\frac{Passivo\ Circulante\ +\ Não\ Circulante}{Ativo\ Total}$
Liquidez	$LiquidSeca$	$\frac{Ativo\ Circulante}{Passivo\ Circulante}$
Variação na disponibilidade de caixa (restrição financeira)	$LnDifCaixa$	$Ln(Saldo\ Final\ de\ Caixa_t - Saldo\ Inicial\ de\ Caixa_t)$
Carga tributária efetiva pela perspectiva contábil	$GAAPETR$	$\frac{Provisão\ de\ IRPJ\ e\ CSLL}{Lucro\ Líquido}$

Carga tributária efetiva dos tributos correntes pela perspectiva contábil	<i>GAAPETRCorrente</i>	$\frac{\text{Provisão de IRPJ e CSLL Correntes}}{\text{Lucro Líquido}}$
Carga tributária efetiva dos tributos diferidos pela perspectiva contábil	<i>GAAPETRDiferido</i>	$\frac{\text{Provisão de IRPJ e CSLL Diferidos}}{\text{Lucro Líquido}}$
Destinação do valor adicionado para tributos	<i>LnDVA_Impostos</i>	<i>Ln(Impostos, Taxas e Contribuições – DVA)</i>

Fonte: elaborado pelo autor.

Em finanças e contabilidade, o porte empresarial é uma variável que já é tradicionalmente conhecida como sendo o logaritmo natural dos ativos da empresa (Fávero & Belfiore, 2017). A aplicação do logaritmo natural diminui consideravelmente a amplitude e a discrepância dos valores. O mesmo racional foi aplicado para suavizar as variáveis de restrição financeira, mensuradas pela variação do caixa em determinado período, e a destinação do valor adicionado pela empresa para tributos federais, estaduais e municipais.

Além das variáveis acima, serão utilizadas variáveis *dummy* para identificação do setor de atuação da empresa, segregados entre óleo e gás, metalurgia e telecomunicações, e a existência de prejuízo contábil no exercício corrente (“D_Prej”). Em estudo sobre os impactos da agressividade fiscal na reputação da empresa, França e Monte (2020) identificaram associação significativa entre a adoção de *tax avoidance* em empresas que possuíam prejuízo antes do imposto de renda negativo no exercício imediatamente anterior, mediante o seu controle pelo uso de variável *dummy*, corroborando o estudo desenvolvido por Wang (1991), onde ficou evidenciado que prejuízos não apenas afetam a carga tributária efetiva, mas também que possuem correlação com o tamanho da empresa. Essa abordagem se diferencia de estudos prévios sobre a carga tributária efetiva, os quais adotam como prática a retirada da amostra de empresas com prejuízo antes do imposto de renda (Stickney & McGee 1982; Zimmerman, 1983; Shevlin & Porter, 1992; Wilkie & Limberg, 1993; Manzon & Smith, 1994; Gupta & Newberry, 1997).

Frente aos achados relacionados à influência das variáveis tamanho e rentabilidade na divulgação das provisões e passivos contingentes, o presente estudo propõe a verificação de sua relevância para o grau de litigância fiscal das empresas. Ou seja, busca verificar se empresas o porte e a capacidade de geração de lucro da empresa, medida pelo Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE), podem explicar a apresentação de contingências quantitativamente mais relevantes, bem como se essa característica pode ter relação com a decisão de classificação do litígio tributário entre provisões e passivos contingentes.

Silva e Martinez (2017) avaliaram a relação entre a agressividade fiscal das empresas, durante períodos de restrições financeiras e, com base na aplicação da Teoria de *Pecking Order*, os autores demonstraram que, em determinadas situações, empresas encaram o planejamento tributário como uma fonte alternativa de financiamento, já que nesses períodos as fontes de financiamentos tradicionais (utilização de capital próprio ou de terceiros), por vezes, tornam-se mais caras ou mais difíceis de se adquirirem. Ainda, Rezende et al. (2019) afirmam que incentivos fiscais têm relação positiva com a geração de margens de lucro e o valor adicionado das empresas, impactando positivamente o fluxo de caixa das operações e de investimentos, no curto prazo. Os resultados do referido estudo apontam que os incentivos fiscais possuem relação negativa com o fluxo de caixa de financiamento e com o índice de endividamento.

Considerando que os valores das provisões e os passivos contingentes podem ser resultados de planejamentos tributários controversos, a litigância fiscal pode estar associada a esforços de redução da carga tributária, em virtude da necessidade de financiamento das atividades da empresa. Neste sentido, foram definidas as variáveis explicativas liquidez seca, endividamento e variação do caixa para representar eventuais restrições financeiras das entidades selecionadas na amostra.

3.3.2.2 Modelo empírico para grau de litigância tributária

Além dos procedimentos realizados para definição do modelo empírico utilizado para testar a influência dos passivos contingentes e das provisões tributárias sobre o valor de mercado das empresas, foi efetuado o estudo da existência de *outliers*. Para avaliar a existência de *outliers*, foram analisados os gráficos de caixa, que permitem avaliar as características distributivas de um grupo de observações, distribuindo as observações que estariam acima e abaixo do primeiro e do terceiro quartil. A partir dessa análise, foi verificado que as variáveis de passivos contingentes e provisões tributárias (“ContingAtivo” e “ProvAtivo”, respectivamente) possuíam observações consideradas como *outliers*, os quais poderiam distorcer as análises.

Portanto, para tratamento dos *outliers*, foi utilizada a técnica de “*winsorização*”, a qual consiste em aparar os valores extremos (acima ou abaixo dos percentis mínimos e máximos definidos), substituindo-os pelos valores menores e maiores remanescentes na distribuição. Neste estudo foram considerados extremos 1% das observações de cada variável, sendo 0,5% na parte inferior e 0,5% na parte superior de cada uma. Por fim, como neste modelo são utilizadas variáveis *dummy* para observar a associação do setor econômico das empresas com a variável dependente, não seria possível a utilização de testes com estimação com efeitos fixos,

dado que estas características não se alteraram no período analisado e, portanto, seriam descartadas pelo modelo de efeitos fixos.

Encerrado o tratamento das variáveis, os testes estatísticos foram desenvolvidos a partir dos modelos econométricos demonstrados nas Equações 10, 11 e 12:

$$\begin{aligned} ContingAtivo = & \beta_0 + \beta_1 LnVlrMercado + \beta_2 ROE + \beta_3 LnDifCaixa + \beta_4 Endiv \\ & + \beta_5 LiquidSeca + \beta_6 GAAPETR + \beta_7 LnDVA_Impostos + \beta_8 D_Prej \\ & + \beta_9 \acute{O}leoeg\acute{a}s + \beta_{10} Metalurgia + \beta_{11} Telecomunica\c{c}oes + \varepsilon \end{aligned} \quad (10)$$

$$\begin{aligned} ProvAtivo = & \beta_0 + \beta_1 LnValorMercado + \beta_2 ROE + \beta_3 LnDifCaixa + \beta_4 Endiv \\ & + \beta_5 LiquidSeca + \beta_6 GAAPETR + \beta_7 LnDVA_Impostos + \beta_8 D_Prej \\ & + \beta_9 \acute{O}leoeg\acute{a}s + \beta_{10} Metalurgia + \beta_{11} Telecomunica\c{c}oes + \varepsilon \end{aligned} \quad (11)$$

$$\begin{aligned} Conting_Prov = & \beta_0 + \beta_1 LnValorMercado + \beta_2 ROE + \beta_3 LnDifCaixa + \beta_4 Endiv \\ & + \beta_5 LiquidSeca + \beta_6 GAAPETR + \beta_7 LnDVA_Impostos + \beta_8 D_Prej \\ & + \beta_9 \acute{O}leoeg\acute{a}s + \beta_{10} Metalurgia + \beta_{11} Telecomunica\c{c}oes + \varepsilon \end{aligned} \quad (12)$$

Sendo: *ContingAtivo*: razão entre os valores de passivos contingentes tributários e o ativo total; *ProvAtivo*: razão entre os valores de provisões tributárias e o ativo total; *Conting_Prov*: razão entre a soma dos valores de provisões e passivos contingentes tributários sobre o ativo total; *LnVlrMercado*: logaritmo natural do valor de mercado; *ROE*: Lucro líquido sobre o patrimônio líquido; *LnDifCaixa*: logaritmo natural da diferença entre o saldo final e inicial de caixa e equivalentes de caixa; *Endiv*: soma dos saldos de passivo circulante e não circulante divididos pelo ativo total; *LiquidSeca*: razão entre os saldos de ativo circulante e passivo circulante; *GAAPETR*: soma dos saldos de IRPJ e CSLL correntes e diferidos divididos pelo lucro líquido; *LnDVA_Impostos*: logaritmo natural sobre o saldo do valor adicionado destinado aos impostos federais, estaduais e municipais; *D_Prej*: variável binária com valor 1, quando a empresa possui prejuízo contábil, e 0 quando possui lucro; *Óleoegás*: variável binária com valor 1, quando a empresa estiver no segmento de óleo e gás, e 0 no caso contrário; *Metalurgia*: variável binária com valor 1, quando a empresa estiver no segmento de metalurgia, e 0 no caso contrário; e *Telecomunicações*: variável binária com valor 1, quando a empresa estiver no segmento de telecomunicações, e 0 no caso contrário.

4 Análise dos resultados

Neste tópico serão apresentados e analisados os resultados obtidos nos testes estatísticos realizados com os dados coletados e observados, conforme definido na seção sobre a metodologia e alinhado aos objetivos estabelecidos pela questão de pesquisa. Assim, a partir da tabulação das informações contidas nos Formulários de Referência amostrados, serão apresentadas estatísticas descritivas dos litígios tributários das empresas amostradas, bem como seu ranqueamento com base nas características dos seus processos administrativos e judiciais de natureza tributária. Em seguida, com base nos dados financeiros obtidos através das demonstrações contábeis, será analisado: (i) a relação dos valores de passivo contingente e da provisão tributária no valor de mercado das empresas; e (ii) os determinantes do grau de litigância tributária.

4.1 Estatísticas descritivas das provisões e dos passivos contingentes tributários

Os dados coletados acerca das provisões e passivos contingentes tributários, nas notas explicativas às demonstrações contábeis, e de processos tributários, nos Formulários de Referência, permitem a visualização de diversas características dos litígios. Nesta seção serão apresentadas características descritivas das observações realizadas em relação aos litígios de natureza tributária.

A Tabela 11 possui o resumo das principais estatísticas descritivas das variáveis dependente adotadas no estudo.

Tabela 11 – Estatística descritiva do grau de litígio tributários

Constructos	Variáveis	Obs.	Média	Desvio Padrão	Mín.	Máx.
Grau de litigância tributária	ContingAtivo	351	.09225	.11920	.00000	.67568
	ProvAtivo	351	.00612	.00920	.00000	.05891

Fonte: elaborado pelo autor.

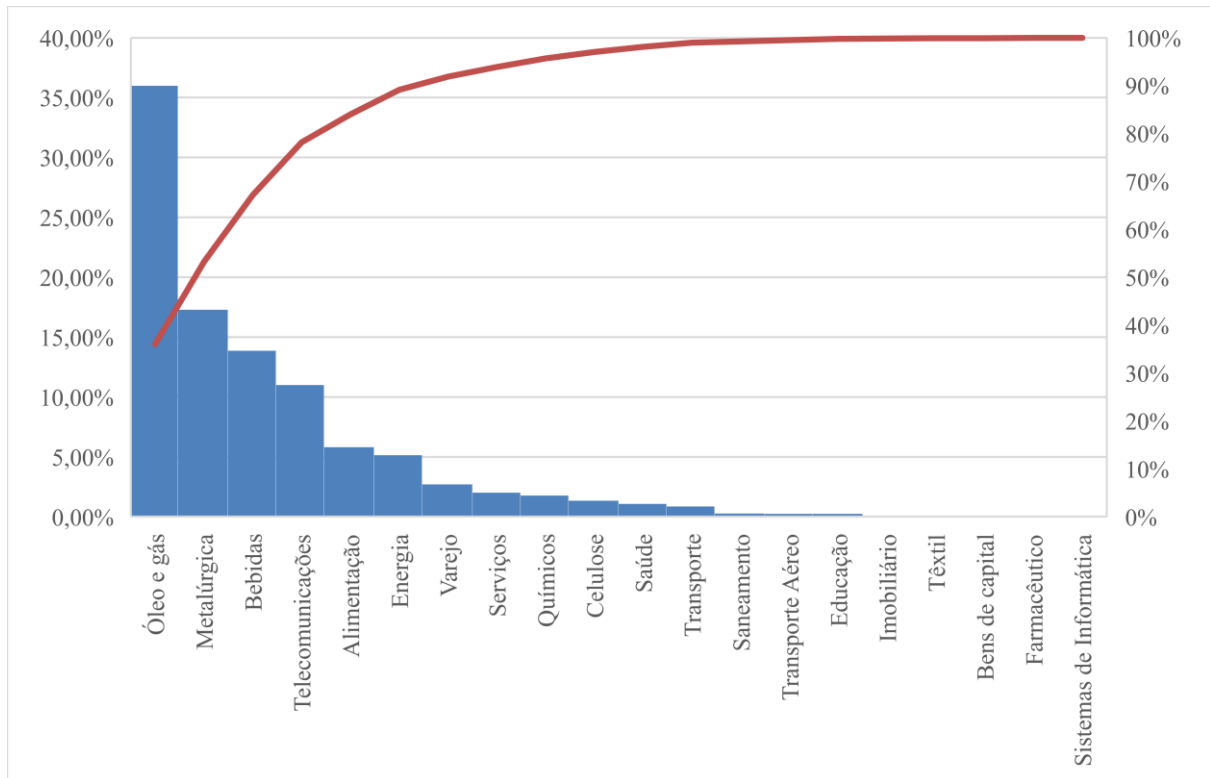
Nota: *ContingAtivo*: Razão entre os valores de passivos contingentes tributários e o ativo total.

ProvAtivo: Razão entre os valores de provisões tributárias e o ativo total.

O Grau de Litigância Tributária expressa a exposição do ativo total aos litígios de natureza fiscal e tributária vinculados à empresa. Quando ele é maior do que 1, significa que a empresa possui obrigações em litígios superiores ao total dos recursos disponíveis para produzir benefícios econômicos futuros. Com base nos dados descritivos das variáveis, observa-se que nenhuma empresa se encontra nessa situação, estando a média da exposição combinada entre provisão e passivo contingente situada em 11,21% do ativo total. Esse percentual pode parecer baixo, mas quando analisamos os valores absolutos envolvidos nestes litígios, encontramos montantes expressivos.

Inicialmente, analisa-se o comportamento dos passivos contingentes tributários das empresas. O Gráfico 1 demonstra a informação dos segmentos com maior representatividade no total dos passivos contingentes observados para o período de 6 anos (2015, 2016, 2017, 2018, 2019 e 2020). Pela sua análise é possível observar a diferença de passivos contingentes tributários ente os setores com os maiores e menores valores acumulados. A curva em vermelho tem aceleração logarítmica, representando que o acréscimo de novas empresas pode não trazer grandes variações em relação às presentes observações.

Gráfico 1 – Distribuição das exposições financeiras com passivo contingente tributário por segmento



Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: Gráfico 1 evidenciam a razão entre o valor total de passivos contingentes tributários do segmento e a soma de todos os passivos contingentes observados nas notas explicativas de todos os segmentos da amostra.

Na Tabela 12, a seguir, é efetuada a abertura dos valores totais de litígios nas notas explicativas e nos Formulários de Referência, consolidados por segmento, considerando o período de 2015 a 2020.

Tabela 12 – Valores observados de litígios tributários por segmento

SEGMENTOS	<i>Em milhões de reais</i>				
	TOTAL DFP	TOTAL FRE	MÁX DFP	MIN DFP	MÉD DFP
Óleo e gás	893.509	824.220	155.882	683	38.848
Metalúrgica	691.720	632.113	35.914	3.179	17.884
Bebidas	344.434	366.467	79.944	27.598	57.406
Telecomunicações	272.966	237.563	36.103	11.577	22.747
Alimentação	144.754	144.262	12.537	15	4.825
Energia	127.674	114.409	13.535	46	2.660
Varejo	67.274	69.252	8.684	66	2.102
Serviços	49.967	41.435	12.678	44	2.776

Químicos	44.356	40.225	11.869	5.858	7.393
Celulose	33.743	19.098	7.504	194	2.812
Saúde	26.711	30.439	9.206	254	1.571
Transporte	21.531	21.786	3.655	19	1.196
Saneamento	7.257	6.987	1.439	945	1.209
Transporte Aéreo	6.629	12.502	1.600	22	473
Educação	6.232	23.815	795	212	519
Imobiliário	1.595	596	167	8	66
Têxtil	1.230	1.545	304	61	205
Bens de capital	1.023	935	379	86	171
Farmacêutico	999	1.889	163	33	100
Sistemas de Informática	834	369	163	98	139
Total	2.744.438	2.589.908	-	-	-

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: A coluna “TOTAL DFP” representa a soma dos valores divulgados pelas empresas nas notas explicativas, sendo a coluna “TOTAL FRE” referente aos valores informados no Formulário de Referência. As colunas “MÀX DFP” e “MIN DFP” contém o maior e o menor valor de litígios divulgados na demonstração contábil das empresas compreendidas naquele segmento de atividade, respectivamente. A coluna “MÉD DFP” demonstra o valor anual médio de passivo contingente divulgado pelas empresas em determinado segmento de atuação.

Quando comparadas as colunas “Total DFP” e “Total FRE”, percebe-se que o Formulário de Referência não supera, em valor, a informação das notas explicativas. No entanto, com relação ao julgamento das empresas na definição de quais litígios tributários serão divulgados no Formulário de Referência, a orientação da CVM é no sentido de sejam individualmente relevantes para a empresa ou suas controladas. Para tanto, a relevância deverá ser aferida pela empresa levando em consideração a capacidade que a informação teria de influenciar a decisão de investimento dos seus usuários. Essa avaliação da relevância, não deve se ater somente à capacidade do processo de impactar de forma significativa seu patrimônio, sua capacidade financeira ou seus negócios, devendo ser considerados outros fatores que poderiam influenciar a decisão do investidor, como, por exemplo, os riscos de imagem inerentes a certa prática da empresa. Portanto, questões como impacto reputacional ou relevância em razão do mérito do processo em discussão também devem ser considerados nesse julgamento.

Nota-se, pela comparação dos montantes dispostos na Tabela 12, uma variação muito pequena entre os montantes divulgados em notas explicativas e nos Formulários de Referência das empresas. Sobre esse resultado, é possível interpretar que as empresas, em seus Formulários de Referência, estão divulgando praticamente os mesmos litígios considerados para a elaboração das demonstrações contábeis. Por terem normativos com abordagem diferente em relação ao julgamento sobre qual informação deverá ser apresentada ao mercado, o resultado pode indicar que não estão sendo considerados, nos Formulários de Referência, outros fatores de risco, associados aos processos tributários, que poderiam influenciar a decisão do investidor, como o risco reputacional. Este fato pode refletir na diminuição da qualidade da informação e, conseqüentemente, da capacidade de tomada de decisão dos investidores potencial de riscos não financeiros dos litígios em curso nas empresas.

Na amostra selecionada, os segmentos com montantes mais expressivos de passivo contingente tributário são o bebidas e óleo e gás. Apesar de o setor de metalurgia ter valor total superior ao de bebidas, é importante lembrar que a amostra é composta por 5 empresas desse ramo de atuação e somente uma empresa no ramo de bebidas. Essa observação fica melhor evidenciada pelas médias de valores anuais. O valor anual médio presente no grupo de empresas do setor metalúrgico é significativamente inferior ao do segmento de bebidas, indicando que os valores totais relativos à metalurgia foram mais relevantes, em medida absoluta, em função da concentração de empresas dessa atividade na amostra selecionada. O setor com o menor volume financeiro de litígios não reconhecidos contabilmente é o farmacêutico, tanto pela coluna total quanto pelas colunas de máximo e médio da Tabela 12.

Outro aspecto relevante a ser observado é de que o ramo imobiliário contém 6 empresas selecionadas pela amostra. No entanto, as empresas MRV Engenharia, Iguatemi, EZ TEC Empreendimentos e Cyrela Brasil não informaram os dados sobre litígios tributários em seu Formulário de Referência. Destas empresas, MRV Engenharia e EZ TEC Empreendimentos não divulgaram valores de passivos contingentes nas notas explicativas. Portanto, o valor reduzido demonstrado na Tabela 12, acima, pode restar prejudicado em virtude da ausência de dados disponíveis.

Sobre os tributos objeto de discussões litigiosas, aproximadamente 79% dos valores envolvidos nesses processos estão distribuídos entre: IRPJ e CSLL, representando 47% do total; ICMS, com 21%; e PIS e COFINS, com 11%. A Tabela 13, por sua vez, indica a representatividade financeira dos litígios de cada um destes tributos para os setores compreendidos na amostra.

Tabela 13 – Distribuição de litígios por tributo e segmento

SEGMENTOS	IRPJ E CSLL (47% DO TOTAL)	ICMS (21% DO TOTAL)	PIS E COFINS (11% DO TOTAL)
Bebidas	26,36%	10,54%	5,40%
Óleo e gás	24,80%	30,22%	33,00%
Metalúrgica	21,59%	12,41%	12,92%
Telecomunicações	7,36%	25,16%	5,29%
Energia	4,85%	3,43%	8,88%
Alimentação	3,35%	10,14%	13,66%
Serviços	3,13%	0,16%	1,12%
Químicos	1,70%	1,46%	5,14%
Varejo	1,68%	4,61%	10,52%
Saúde	1,18%	0,94%	0,65%
Transporte	1,13%	0,76%	1,38%
Celulose	1,01%	0,00%	0,80%

Transporte Aéreo	0,78%	0,01%	0,50%
Educação	0,48%	0,00%	0,51%
Saneamento	0,36%	0,00%	0,00%
Bens de capital	0,14%	0,00%	0,07%
Têxtil	0,07%	0,05%	0,10%
Imobiliário	0,03%	0,01%	0,00%
Farmacêutico	0,02%	0,07%	0,07%
Sistemas de Informática	0,01%	0,02%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: elaborado pelo autor.

Dos litígios com os Governos Estaduais, relacionados ao ICMS, 88% são de empresas dos setores de óleo e gás, telecomunicações, metalurgia, bebidas e alimentação. O resultado é coerente para os segmentos de óleo e gás e telecomunicações, principalmente, por terem tributação majorada para o ICMS. Contudo, surpreende a ausência do segmento de varejo na lista dos maiores litígios relativos a este tributo, tendo em vista ser uma atividade conhecida pela complexidade de sua gestão fiscal, pelo grande volume de operações e de tipos de produtos comercializados. No entanto, isso pode ser explicado pela expressividade dos valores transacionados nos setores com maior representatividade percentual. Se considerados os valores absolutos somados temos: óleo e gás (R\$ 150.811 milhões), telecomunicações (R\$ 125.573 milhões), metalurgia (R\$ 61.932 milhões), bebidas (R\$ 52.625 milhões), alimentação (R\$ 50.632 milhões) e varejo (R\$ 23.033 milhões). Nota-se que os valores dos setores de telecomunicações e óleo e gás se destacam em relação aos demais, diluindo a relevância do varejo.

Para PIS e COFINS, os 5 segmentos com maior exposição somam 79% do total da amostra, são eles: óleo e gás (R\$ 85.610 milhões), alimentação (R\$ 35.436 milhões), metalurgia (R\$ 33.525 milhões), varejo (R\$ 27.294 milhões) e energia (R\$ 23.038 milhões). Como o regime de incidência destas contribuições é monofásica (concentrada) nos setores de óleo e gás e alimentação, os resultados encontrados são coerentes. No entanto, surpreende a presença do setor de energia, pois este goza de regime especial de tributação relativamente às contribuições ao PIS e à COFINS.

Do total de litígios com IRPJ e CSLL, os 5 setores mais representativos são: bebidas (R\$ 295.546 milhões), óleo e gás (R\$ 278.073 milhões), metalurgia (R\$ 242.072 milhões), telecomunicações (R\$ 82.515 milhões) e energia (R\$ 54.343 milhões), com 85% do total dos valores obtidos na coleta de dados. Os valores envolvidos nos litígios destes tributos são mais relevantes em relação aos demais observados (conforme demonstrado no tópico “3.2.2 Formulários de Referência”). Na Tabela 14, a seguir, foram detalhados os temas de

controvérsia, relativos ao IRPJ e à CSLL, com maior frequência nos dados divulgados pelas empresas em seus Formulários de Referência, segregados pela expectativa de perda associada ao litígio.

Tabela 14 – Distribuição dos litígios por tema relacionado ao IRPJ e à CSLL

Temas	Possível	Provável	Remota	Total
Ágio	27,04%	0,12%	3,03%	30,18%
Lucros no Exterior	17,75%	0,31%	0,97%	19,03%
Compensação	3,79%	0,20%	0,18%	4,17%
Juros sobre o Capital Próprio (JCP)	0,43%	0,00%	0,00%	0,43%
Lei do Bem	0,18%	0,00%	0,00%	0,18%
Não codificados	43,82%	0,24%	1,96%	46,02%
Total	93,01%	0,86%	6,13%	100,00%

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: Os percentuais foram calculados pela razão entre a soma dos valores vinculados ao tema e o valor total das contingências de IRPJ e CSLL coletadas. Os temas com baixa frequência ou para os quais inexistia detalhamento no Formulário de Referência, foram classificados como “NÃO CODIFICADOS”.

Existe uma gama de temas gerando controvérsia entre contribuinte e RFB. No entanto, alguns destes temas possuem maior visibilidade no mercado, em função de sua adoção em larga escala, principalmente, em planejamentos tributários. As discussões sobre ágio, em regra, tratam da impossibilidade de dedução destes valores na determinação das bases de cálculo do IRPJ e da CSLL. Isso se deve a divergência de entendimento entre Fisco e contribuinte sobre a legalidade do planejamento tributário envolvendo a geração de ágio, denominado também de ágio interno, por ter sua origem em operações de compra e venda de participações societárias entre empresas de mesmo grupo econômico. Com relação ao tema lucros no exterior, é um tema que impacta empresas com participação societária em investimentos fora do Brasil. Geralmente, os aspectos discutidos no mérito destes litígios se referem a forma de tributação, no Brasil, dos lucros auferidos por controladas e coligadas no exterior.

O tema compensação está vinculado, na maior parte das vezes, à glosa de créditos de IRPJ e CSLL compensados com outros tributos federais administrados pela RFB. Isso se deve, por vezes, a inconsistência na escrituração fiscal ou em consequência de outros fatores identificados pela fiscalização na apuração destes tributos e que acabam por reduzir o crédito compensados ou por torná-lo indevido. Os Juros sobre o Capital Próprio (JCP), tem sua principal fonte de discussão vinculada à limitação para dedução destas despesas previstas na legislação ou em virtude da divergência de entendimento sobre a possibilidade de sua distribuição extemporânea. Por fim, a Lei do Bem (Lei nº 11.196/05) é nomenclatura usada para o benefício fiscal concedido pelo Governo às empresas que possuem programas de pesquisa e desenvolvimento de inovações tecnológicas. A referida legislação possui diversos

requisitos para fruição do regime e quando não observados, resultam na impossibilidade de fruição do benefício. Ademais, muito se discute sobre o conceito de inovação tecnológica, fato que resulta frequentemente em litígios.

Pode-se observar dos dados coletados que os litígios relacionados a dedução de ágio (R\$ 338.468 milhões) e a tributação, no Brasil, dos lucros auferidos no exterior (R\$ 213.381 milhões) são os mais relevantes, sendo associados, majoritariamente, à expectativa de perda possível. Contudo, é interessante observar que ambos os temas foram pacificados na publicação da Lei nº 12.973/14, na qual, pode-se dizer resumidamente, ficou definido que o entendimento aplicado pela RFB até então é o que deve prevalecer para fatos geradores nascidos na vigência dessa nova legislação. Inclusive, foi editada a Lei 12.865, em outubro de 2013, prevendo a possibilidade de parcelamento de débitos de IRPJ e CSLL sobre lucros de empresas controladas e coligadas no exterior, ocorridos até 31 de dezembro de 2013, com perdão total de multas e juros de mora. Com relação ao ágio interno, sua proibição é taxativa no mandamento da Lei nº 12.973/14, passando a permitir a dedução, para fins fiscais, somente do ágio gerado entre partes não dependentes.

Outro aspecto qualitativo observável pelos dados coletados nos Formulário de Referência são as materialidades aplicadas pelas empresas para a definição do corte de quais litígios serão divulgados e quais não serão. Para determinação dos itens que serão divulgados, a orientação da CVM, conforme dispõe o Ofício-Circular CVM/SEP 003/2019, é de que a empresa deve avaliar a capacidade que a informação teria de influenciar a decisão de investimento. Na avaliação da relevância, o emissor não deverá se ater somente à capacidade do processo de impactar de forma significativa seu patrimônio, sua capacidade financeira ou seus negócios, ou os de suas controladas, devendo ser considerados outros fatores que poderiam influenciar a decisão do público investidor, como, por exemplo, os riscos de imagem inerentes a certa prática do emissor ou riscos jurídicos relacionados à discussão da validade de cláusulas estatutárias. Na Tabela 15 abaixo estão elencadas a materialidade objetiva aplicada no julgamento das entidades sobre a divulgação dos passivos contingentes.

Tabela 15 – Materialidade para divulgação de processos no Formulário de Referência

Segmentos	Materialidade Financeira (em milhões de R\$)	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Alimentação	10.000	1	1	1	1	1	1
	100.000	1	1	1	1	1	1
Celulose	45.960		1				
	50.717			1			
	51.575	1					
	58.107				1		
	60.129					1	

	5.000			1	1		
Energia	10.000	1	1	1	1	1	1
	30.000					1	1
	35.000	1	1				
	93.900			1			
Imobiliário	5.000				1		
	8.000	1	1	1	1	1	
	9.500						1
	10.000					1	1
Metalúrgica	21.000	1					
	25.000			1			
	26.000					1	
	30.000		1				
	31.000					1	
	32.000						1
	0,75% Receita Líquida	1	1	1	1	1	1
	1% Patrimônio Líquido						1
Óleo e gás	30.000			1	1	1	1
	40.000			1	1		
	100.000					1	1
	1.000.000					1	1
Químicos	30.000			1	1	1	
	50.000					1	1
Transporte	30.000		1	1	1	1	1
Transporte Aéreo	5.000			1	1	1	
Varejo	100					1	1
	150			1			
	50.000					1	1
	100.000			1	1	1	1
Total		8	9	16	16	19	17

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: Os segmentos de saneamento, saúde, serviços, sistemas de informática, telecomunicações, têxtil, bebidas, bens de capital, educação e farmacêutico não evidenciaram o critério de materialidade adotado. As colunas “2015”, “2016”, “2017”, “2018”, “2019” e “2020” possuem o número de empresas que utilizaram a materialidade em cada exercício e segmento. A coluna “Materialidade Financeira” representa o critério financeiro adotado para a definição de qual processo tributário seria divulgado no Formulário de Referência.

A análise conjunta da Tabela 15 com a comparação dos valores totais de litígios de notas explicativas e Formulários de Referência, presentes na Tabela 13, demonstra que o julgamento do preparador dessa informação está baseado principalmente na relevância financeira dos processos, sem considerar riscos qualitativos. Essa constatação é relevante, pois indica que o mercado pode estar recebendo informações incompletas sobre os riscos de litígios tributários das empresas. Ademais, observa-se que somente duas empresas da amostra, ambas do ramo metalúrgico, aplicaram como materialidade a partir da multiplicação de percentual sobre uma variável da demonstração contábil. Destaca-se que o Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 003/2019 prevê que, na descrição do processo, a empresa deve esclarecer as razões pelas quais o processo é relevante.

Portanto, da amostra coletada, somente foi possível identificar as razões da relevância dos processos que seriam apresentados no Formulário de Referência foram estabelecidos para 2 de 62 empresas. Para analistas e investidores, a utilização de materialidade percentual ajuda

a interpretação do possível impacto daquele litígio no desempenho econômico-financeiro da empresa. Ainda, essa prática permite maior comparabilidade entre a informação de litígios presente nos Formulários de Referência.

Com relação a quantidade de litígios que cada segmento possui, foram observados 4.575 processos divulgados ao longo do período amostral. O Gráfico 2 e a Tabela 16 demonstram a distribuição desta informação de acordo com o segmento de atuação da empresa.

Gráfico 2 – Distribuição da quantidade de litígios tributários divulgados por ano

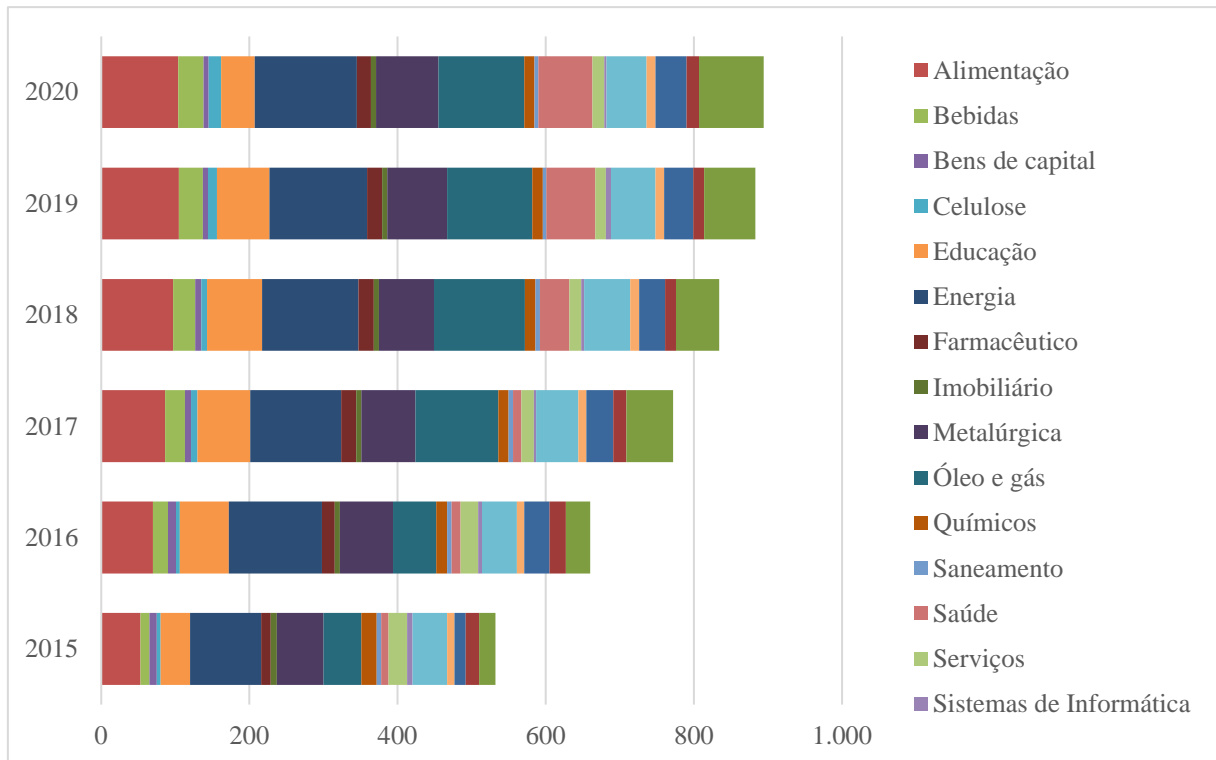


Tabela 16 – Distribuição da quantidade de litígios tributários divulgados por segmento

SEGMENTOS	TOTAL	MÉDIA	POSSÍVEL	PROVÁVEL	REMOTA
Educação	367	31	62%	13%	25%
Telecomunicações	327	27	94%	6%	0%
Bebidas	155	26	100%	0%	0%
Óleo e gás	575	19	83%	12%	5%
Alimentação	515	17	85%	3%	12%
Energia	745	16	87%	5%	8%
Químicos	92	15	71%	4%	25%
Metalúrgica	447	15	88%	4%	8%
Têxtil	67	11	100%	0%	0%
Transporte	201	11	90%	1%	9%
Varejo	332	9	73%	5%	22%
Farmacêutico	110	9	51%	0%	49%
Saúde	212	9	86%	6%	8%
Bens de capital	51	9	25%	57%	18%

Serviços	112	6	44%	10%	46%
Transporte Aéreo	105	6	73%	18%	9%
Saneamento	34	6	82%	0%	18%
Sistemas de Informática	29	5	97%	0%	3%
Celulose	56	5	86%	0%	14%
Imobiliário*	43	4	91%	7%	2%
Total	4.575	-	81%	7%	12%

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: A coluna “TOTAL” refere-se ao número de litígios observados nos Formulários de Referência das empresas da amostra. A “MÉDIA” é o número anual médio de passivos contingentes divulgado por cada empresa compreendida no segmento de atuação, exceto para o setor imobiliário que considerou, para fins de cálculo da média, apenas as 2 empresas que efetivamente divulgaram passivos contingentes nos 6 exercícios da amostra. Nas colunas “POSSÍVEL”, “PROVÁVEL” e “REMOTA” estão os demonstrados os percentuais de representatividade do volume de processos sobre o total para cada tipo de probabilidade de perda associada ao litígio.

Os segmentos educação, telecomunicações, bebidas, óleo e gás e alimentação possuem a maior média anual, entre 17 e 31 processos informados no Formulário de Referência. Conforme visto anteriormente, destes 5 segmentos, 4 constam como os setores econômicos com maior exposição financeira associada aos passivos contingentes, são eles: telecomunicações, bebidas, óleo e gás e alimentação. Destaca-se que, apesar da quantidade de litígios divulgadas pelo setor de educação, os valores apresentados nas notas explicativas e Formulário de Referência somam R\$ 6.232 milhões (Máx: R\$ 795 milhões; Mín: R\$ 212 milhões; e Média: R\$ 519 milhões) e R\$ 23.815 milhões, respectivamente. Ainda, é importante observar que as empresas deste segmento não informaram a materialidade para definição dos processos declarados no Formulário de Referência. Portanto, essa divergência de valor entre a demonstração contábil e o Formulário de Referência, associado a grande quantidade de litígios, pode evidenciar que existe um comportamento de planejamento tributário agressivo, cujo reflexo não tem sido evidenciado nas notas explicativas. Se dividirmos o valor total dos litígios (R\$ 6.232 milhões), divulgados nas demonstrações contábeis desse setor, pela média (R\$ 519 milhões), veremos que 12 processos, em média, respondem pela exposição financeira total às contingências tributárias presentes nas notas explicativas. Número significativamente abaixo da média de processos divulgados anualmente pelas mesmas empresas no Formulário de Referência.

Outro aspecto qualitativo dos litígios, divulgados nos Formulários de Referência, diz respeito a apresentação dos principais fatos relativos àquele processo. A CVM orienta, por meio do Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 003/2019 que essa informação deve ser apresentada em linguagem clara e objetiva, contendo todas as informações necessárias para que os investidores possam compreender a causa discutida pelas partes, sua relevância para a empresa ou suas controladas e a situação em que se encontra o processo, de modo que o usuário da informação

possa formar seu próprio juízo de valor. Porém, os dados coletados demonstram que a síntese processual apresentada pelas empresas possui linguagem jurídica técnica, com poucos detalhes sobre a relevância do processo e da sua situação. Ainda, as informações sobre as razões pelas quais iniciou-se o litígio não são facilmente obtidas, sendo necessário, em regra, conhecimento especializado sobre a legislação e o sistema tributário.

Apresenta-se, na Tabela 17, o ranking do grau de litigância tributária, no qual são apresentados os valores de provisões e passivos contingentes tributários, divulgados nas notas explicativas, ponderados pelo ativo total da empresa e ordenados em ordem decrescente para o ano de 2020. A classificação dos segmentos pelo grau de litigância tributária foi limitada aos anos de 2018, 2019 e 2020, tendo em vista que algumas empresas da amostra possuíam capital fechado até o exercício de 2017 e, portanto, poderia prejudicar a comparabilidade dos resultados apresentados no ranking.

Tabela 17 – Ranking do grau de litigância tributária

Segmentos	2018	Ranking	2019	Ranking	Δ	2020	Ranking	Δ
Bebidas	0,71	1°	0,68	1°	▬	0,64	1°	▬
Telecomunicações	0,45	2°	0,33	2°	▬	0,35	2°	▬
Metalúrgica	0,27	3°	0,25	3°	▬	0,19	3°	▬
Óleo e gás	0,18	5°	0,17	4°	▲	0,18	4°	▬
Químicos	0,13	7°	0,10	8°	▼	0,15	5°	▲
Serviços	0,09	10°	0,12	5°	▲	0,12	6°	▼
Saúde	0,12	8°	0,10	10°	▼	0,11	7°	▲
Celulose	0,05	14°	0,10	9°	▲	0,10	8°	▲
Alimentação	0,12	9°	0,11	6°	▲	0,10	9°	▼
Varejo	0,13	6°	0,11	7°	▼	0,09	10°	▼
Energia	0,06	13°	0,06	11°	▲	0,06	11°	▬
Educação	0,08	11°	0,06	12°	▼	0,05	12°	▬
Transporte	0,05	15°	0,04	14°	▲	0,04	13°	▲
Bens de capital	0,02	17°	0,03	16°	▲	0,03	14°	▲
Sistemas de Informática	0,07	12°	0,04	13°	▼	0,03	15°	▼
Têxtil	0,18	4°	0,04	15°	▼	0,03	16°	▼
Transporte Aéreo	0,02	18°	0,03	17°	▲	0,03	17°	▬
Saneamento	0,03	16°	0,03	18°	▼	0,03	18°	▬
Farmacêutico	0,01	19°	0,01	19°	▬	0,01	19°	▬
Imobiliário	0,01	20°	0,00	20°	▬	0,00	20°	▬

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: Na coluna “Ano” consta o grau de litigância tributária médio de cada segmento, calculado pela razão entre a soma do grau de litigância anual de cada segmento e a quantidade de empresas compreendidas em cada segmento.

O ranking corrobora com os resultados das estatísticas descritivas apresentadas até o momento, estando o segmento bebidas, telecomunicações, metalúrgico e óleo e gás dentre os 5 setores com maior grau de litigância. Observa-se que estes setores figuraram entre as 5

primeiras posições do ranking nos três anos, tendo o somente o segmento óleo e gás mudado de posição nesse triênio, subindo da quinta para a quarta posição no exercício de 2019 e, assim, se mantido em 2020.

No entanto, o quinto elemento desse pódio merece uma análise mais detalhada. Em 2018, juntamente com os segmentos listados acima, encontrava-se o setor têxtil. Chama a atenção a mudança do perfil deste segmento, o qual salta da quarta posição em 2019 para a 15^a, em 2019. O grau de litigância tributária deste setor teve redução de 80% (2018: 0,18 e 2019: 0,04), ao passo que o ativo total cresceu 6%. Ou seja, a variação no grau de litigância tributária se deve principalmente a redução da exposição aos passivos contingentes desta natureza (TOTAL DFP: R\$ 1.230 milhões; TOTAL FRE R\$ 1.545 milhões; MÁX: R\$ 304 milhões; MÍN: R\$ 61 milhões; MÉDIA: R\$ 205 milhões).

Com relação ao ranking de 2019, ficava entre as cinco maiores o segmento de serviços, o qual se encontrava na décima posição em 2018, subindo cinco posições, em um ano, e descendo uma posição, logo em seguida. A escalada deste segmento entre os anos de 2018 e 2019 se deve ao aumento de 40% do grau de litigância tributária, o qual se manteve estável em relação ao ano de 2020. A variação média do ativo total das empresas deste segmento foi um crescimento de 19%, entre 2018 e 2019, e um encolhimento de 2%, entre 2019 e 2020. Como o ativo total cresceu no ano de 2019, a variação do grau de litigância fica ainda mais representativa, pois o aumento do ativo total dilui o total dos valores em litígios de natureza tributária observados para o setor. Os dados coletados corroboram essa afirmação (valores de passivo contingente do setor de serviços em: 2015: 4.038 milhões; 2016: R\$ 4.293 milhões; 2017: R\$ 7.641 milhões; 2018: R\$ 8.037 milhões; 2019: R\$ 12.639 milhões; e 2020: R\$ 13.318 milhões – TOTAL DFP: R\$ 49.967 milhões). O crescimento dos litígios se deve, principalmente (92%), a questões relacionadas a autuações de ágio (IRPJ e CSLL), PIS e COFINS.

Para o último ano do triênio pesquisado, na quinta posição do ranking está o setor químico, o qual não havia figurado nessa lista, anteriormente, nem pela relevância financeira de seus passivos contingentes (oitava posição da lista - DFP: R\$ 44.356 milhões; FRE: R\$ 40.225 milhões; Máx: R\$ 11.869 milhões; Mín: R\$ 5.858 milhões; e Média: R\$ 7.393 milhões) ou pela quantidade de litígios divulgados anualmente (média de 15 litígios por ano, sétima posição da lista). Na comparação do grau de litigância em cada exercício é possível verificar uma redução de 23%, entre 2018 e 2019, e um aumento de 45%, entre 2019 e 2020. O ativo total apresentou aumento de 15% e 26% em cada ano, respectivamente. Apesar do aumento no

ativo total, os dados indicam uma redução da exposição aos passivos contingentes tributários, de 2018 (R\$ 7.125 milhões) para 2019 (R\$ 6.199 milhões), de aproximadamente 12%, seguido de um aumento expressivo, em 2020 (R\$ 11.869 milhões), na faixa de 91%. Não foi possível identificar qual fator explicaria esse aumento tão relevante, pois essa variação está apenas evidenciada na nota explicativa, não tendo sido refletida no Formulário de Referência, reduzindo a capacidade de detalhamento dos eventos (a quantidade de litígios divulgados no Formulário de Referência não apresentou variação entre 2018, 2019 e 2020).

Além destes setores, destaca-se o desempenho do setor de celulose, pelo aumento de 100% no grau de litigância, entre 2018 (0,05) e 2019 (0,10), contra um crescimento médio do ativo total de 50% (Klabin – 17% e Suzano – 81%). Um dos motivos para essa variação expressiva no grau de litigância se deve a divulgação, a partir de 2019, de auto de infração relativo à amortização de ágio, para fins de IRPJ e CSLL, no montante de R\$ 2.218 milhões.

4.2 *Análise da correlação entre as variáveis para teste do valor de mercado*

O objetivo nesta seção é avaliar se existe relação entre as variáveis quantitativas estudadas a partir do grau de correlação entre elas. Para tanto, será utilizado o coeficiente de correlação de Pearson (ρ). Tal coeficiente tem como principal objetivo medir a força ou grau de associação linear entre duas variáveis. O ρ é uma medida que pode assumir valores entre -1 e 1, onde o sinal do coeficiente indica o tipo de relação linear entre as duas variáveis analisadas (se Y aumenta ou diminui em função da variação de X) e o valor do coeficiente indica a força da correlação entre elas. Assim, se ρ for positivo, existe uma relação diretamente proporcional entre as variáveis e se $\rho = 1$, tem-se uma correlação linear positiva perfeita (Fávero & Belfiore, 2017).

A Tabela 18 abaixo apresenta o coeficiente de correlação entre as variáveis independentes (provisão tributária, passivo contingente tributário, ativo total, valor de mercado e rentabilidade) e o q de Tobin, variável de interesse para avaliar a influência dos passivos contingentes e das provisões tributárias no valor de mercado da empresa.

Tabela 18 – Correlação das variáveis dependentes e independentes

Variáveis	1	2	3	5	6	7
QTOBIN (1)	1.0000					
ContingAtivo (2)	-0.2984	1.0000				
ProvAtivo (3)	-0.2816	0.6917	1.0000			
LnAtivoTotal (5)	-0.4461	0.7329	0.6962	1.0000		
LnVlrMercado (6)	0.3330	0.4369	0.4482	0.5215	1.0000	

ROE (7)	-0.0584	0.0529	-0.0171	0.0679	-0.0011	1.0000
----------------	---------	--------	---------	--------	---------	--------

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: *QTOBIN*: soma do valor de mercado da empresa e do valor de mercado das dívidas dividido pelo ativo total. *ContingAtivo*: Razão entre os valores de passivos contingentes tributários e o ativo total. *ProvAtivo*: Razão entre os valores de provisões tributárias e o ativo total. *Conting_Prov*: razão entre os valores de passivo contingente e provisão tributária. *LnVlrMercado*: logaritmo natural do valor de mercado. *ROE*: lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido.

De acordo com os resultados obtidos, é possível verificar que as variáveis de passivos contingentes e provisões tributárias possuem relação negativa com o q de Tobin. Isso indica que variações nos passivos contingentes e nas provisões tributárias impactam negativamente o valor de mercado das empresas da amostra. Com relação à variável utilizada para representar o tamanho da empresa, nota-se que o sinal é diferente entre o ativo total (*LnAtivoTotal*) e o valor de mercado (*LnVlrMercado*), apesar de terem valores absolutos próximos. Esse comportamento pode ser compreendido pela relação algébrica entre as variáveis, estabelecidas na forma de apuração *QTOBIN* (soma do valor de mercado às dívidas da empresa, dividido pelo ativo total).

Importante observar a correlação positiva e forte entre o ativo total e as variáveis de passivo contingente tributário e provisão tributária. Essa correlação entre variáveis independentes poderia resultar em multicolinearidade, prejudicando a análise das variações ocorridas na variável dependente em decorrência de alterações nas provisões e passivos contingentes advindas da influência do ativo total. Segundo Vasconcellos e Alves (2000), para esta situação é impossível que sejam estimados todos os parâmetros da equação da expressão. Nesse sentido, a regressão considerará apenas a variável valor de mercado como *proxy* para o tamanho da empresa.

4.3 Análise da influência das provisões e do passivo contingente tributário no valor de mercado da empresa

Para análise da relação do passivo contingente e da provisão tributária no valor de mercado das empresas, foram realizadas regressões estatísticas considerando essas variáveis isoladamente e em conjunto, visando avaliar se os usuários das demonstrações contábeis utilizam unicamente a informação do impacto de uma perda provável reconhecida na contabilidade, por meio do provisionamento, ou se a informação divulgada em nota explicativa seria importante na análise da demonstração contábil e definição do valor de mercado pela perspectiva do q de Tobin. A Tabela 19 apresenta as principais estatísticas descritivas do valor de mercado.

Tabela 19 – Estatísticas descritivas do valor de mercado

Constructos	Variáveis	Obs.	Média	Desvio Padrão	Min.	Máx.
-------------	-----------	------	-------	---------------	------	------

Valor de mercado	QTOBIN	342	2.6463	3.9743	.03575	26.6257
Passivos contingentes e provisões tributárias	ProvAtivo	351	.00612	.00920	0	.05891
	ContingAtivo	351	.09225	.1192	0	.6756
	Conting_Prov	350	58.8449	170.3929	0	2141.635
Variáveis de controle	LnVlrMercado	340	17.0141	.97944	14.2819	19.9216
	ROE	348	.12709	.11696	0	.82980

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: *QTOBIN*: soma do valor de mercado da empresa e do valor de mercado das dívidas dividido pelo ativo total. *ContingAtivo*: Razão entre os valores de passivos contingentes tributários e o ativo total. *ProvAtivo*: Razão entre os valores de provisões tributárias e o ativo total. *Conting_Prov*: razão entre os valores de passivo contingente e provisão tributária. *LnVlrMercado*: logaritmo natural do valor de mercado. *ROE*: lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido.

De acordo com Nogueira, Lamounier e Colauto (2009), valores de q de Tobin inferiores a 1,00 expressam que o preço de mercado da empresa é inferior ao seu custo de reposição, o que significa que não é indicado investir na empresa. Caso contrário, o valor da empresa é superior ao seu custo de reposição. Nota-se, pelo resultado da Tabela 18, que as empresas selecionadas, em média, possuem valor de mercado superior a 1, apesar de haver empresas com valor subestimado (valor mínimo está abaixo de 1). A existência dessa variação será importante para os resultados obtidos para garantir que a avaliação da influência da provisão e do passivo contingente tributário seja consistente. Se todas as empresas presentes no IBOV selecionado estivessem superestimadas, poderia ser difícil distinguir o efeito explicativo desses itens de divulgação em suas variações.

Os resultados das regressões com a variável dependente valor de mercado estão dispostos na Tabela 20 e serão discutidos na sequência.

Tabela 20 – Resultados dos modelos empíricos para valor de mercado

	Sinal esperado	Variável dependente					
		(1)		QTOBIN (2)		(3)	
		Coef.	p-valor	Coef.	p-valor	Coef.	p-valor
LnConting	<i>Negativo</i>	-4.36509**	0.024				
LnProv	<i>Negativo</i>			-34.37548**	0.041		
Conting_Prov	<i>Negativo</i>					.00019	0.419
LnVlrMercado	<i>Positivo</i>	2.3134***	2.25717***	0.000	2.25035***	0.000	2.16538***
ROE	<i>Positivo</i>	-.13754	0.853	.04323	0.954	.237082	0.754
Constante		-35.3719***	0.000	-35.4238***	0.000	-34.35280***	0.000
Observações		331		331		321	
R ² (overall)		0.1313		0.1074		0.0971	
Estatística F		24.30***		23.67***		30.16***	

Nota: * $\rho < 0.1$ ** $\rho < 0.05$ *** $\rho < 0.01$

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: *QTOBIN*: soma do valor de mercado da empresa e do valor de mercado das dívidas dividido pelo ativo total. *LnProv*: logaritmo natural dos valores de provisão tributária. *LnConting*: logaritmo natural dos valores de passivo contingente tributário. *Conting_Prov*: razão entre os valores de passivo contingente e provisão tributária. *LnVlrMercado*: logaritmo natural do valor de mercado. *ROE*: lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido.

Percebe-se que os modelos são significantes, pois o teste F apresentou p-value menor que 0,01. Com relação ao nível de exposição aos litígios tributários, a regressão estatística apresentou associação negativa e significativa para explicação das variações no valor de mercado, coerente com a análise dos coeficientes de correlação para as variáveis de grau de litigância. Considerando esses resultados é possível afirmar que variações nas provisões e nos passivos contingentes tributários possuem influência na percepção de valor de mercado da empresa.

Sobre a influência dos graus de litigância sobre o valor de mercado da empresa, o sinal negativo está consistente com a análise realizada através dos coeficientes de correlação, indicando que as provisões e os passivos contingentes têm efeito redutor no valor de mercado da empresa. Ainda, quando analisada a razão entre os passivos contingentes tributários e as provisões tributárias, não é verificada relevância estatística para influenciar o valor de mercado. Pode-se inferir que a existência de valores maiores de passivo contingente tributário em relação ao valor de provisão tributária não reflete na avaliação dos investidores sobre o valor de mercado da empresa. Portanto, para a precificação do valor de mercado seria irrelevante se o litígio tributário foi classificado como provisão ou passivo contingente.

Os resultados apresentados no presente estudo corroboram com os achados de Darabi e Faghani (2012), onde verificaram que as informações sobre os passivos contingentes, são importantes para os investidores tomarem decisão. Ademais, os resultados complementam as conclusões de Forte et al. (2021), cuja pesquisa investigou o efeito da divulgação de provisões e passivos contingentes sobre o desempenho de mercado das empresas de capital aberto, utilizando o q de Tobin como *proxy* para a variável dependente, para o período de 2015 a 2017. Os autores confirmam a influência do *disclosure* de provisões e passivos contingentes no desempenho de mercado das empresas da BM&FBOVEPSA. Com base nos resultados do presente trabalho, pode-se afirmar que os valores dos passivos contingentes e das provisões tributárias são relevantes para o desempenho das empresas, assim como o seu nível de divulgação.

O sinal dos coeficientes esperados e confirmados pelos *outputs* do modelo econométrico estão alinhados à conclusão de outros autores (Lagrange et al., 2015; Pinto et al., 2014, Dantas et al., 2010), os quais destacam que quanto menor o nível de evidenciação de informações sobre provisão e passivo contingente, maior o valor de mercado da empresa aberta. Ou seja, a evidenciação de litígios tributários seria recebida de forma negativa pelo mercado e, portanto, a divulgação de provisões e passivos contingentes está relacionada negativamente com o valor de mercado. Tal percepção é reforçada pelas pesquisas de Jesus e Souza (2016) e Losekann et

al. (2018), as quais verificaram que reclassificação dos passivos contingentes com perda possível e remota para provável causariam a reversão do lucro existente, nas empresas amostradas, e na apresentação de passivo a descoberto (patrimônio líquido negativo). Indicando que a exposição financeira aos litígios.

Em contrapartida, algumas pesquisas encontraram associação positiva entre o passivo contingente e os preços das ações das empresas (e.g., Koester, 2011; Koester et al, 2015; Koester et al., 2017; Brushwood et al., 2018). Considerando que a contabilização de passivo contingente é uma prática a qual pode ser associada às atividades de planejamento fiscal (e.g., Dyreng et al., 2019; Graham et al., 2012; Graham et al., 2014; Graham et al, 2017), seria consistente, para tal associação positiva, afirmar que o passivo contingente pode evidenciar a intenção da entidade em redução da carga tributária por meio de planejamento tributário agressivo ou, ainda, que a demonstração contábil é conservador em relação aos benefícios futuros provenientes da agressividade fiscal (Hanlon & Heitzman, 2010). Hanlon e Slemrod (2009) observaram que o mercado reage positivamente com a divulgação de demonstrações contábeis que evidenciam esforços para reduzir os tributos pagos, pois investidores apresentam interesse em empresas que adotam planejamentos tributários como estratégia para otimizar fluxos de caixa (e.g., Desai & Dharmapala, 2009; Dyreng et al., 2016; Hoopes et al., 2012).

Porém, outros estudos existentes concluem que o passivo contingente está negativamente associado ao valor da empresa (e.g., Barth & McNichols, 1994; Cohen et al., 2011), baseado no argumento de que investidores e analistas se preocupam com o risco da elisão fiscal destas estratégias tributárias adotadas pelas empresas (Gallemore et al., 2014). Logo, a presença de grandes exposições tributárias em litígios poderia ser interpretada como alto risco de planejamentos tributários agressivos e, portanto, ter efeito inverso no valor de mercado em relação ao esforço para redução da carga tributária. Drake et al. (2019) demonstram que os investidores, com base em medidas de taxa efetiva de tributação (*Effective Tax Rate – ETR*), valorizam positivamente o planejamento tributário, mas valorizam negativamente o risco tributário e, ainda, o risco tributário afeta a avaliação positiva da agressividade fiscal.

Seguindo a Teoria do *Disclosure*, uma maior divulgação de informações pode ser capaz de gerar credibilidade à organização frente aos seus usuários externos, visto que eles necessitam de informações para a tomada de decisão mais precisa (Verrecchia, 2001). Portanto, quanto maior o nível de divulgação de informações, maior será a expectativa de retorno pela empresa (Dye, 2001; Verrecchia, 2001). A ausência ou insuficiência de evidenciação de provisões e passivos contingentes implica na divulgação de demonstrações contábeis que não representam

a realidade, comprometendo a tomada de decisão (Mesquista, Carmo & Ribeiro, 2018). Deste modo, o *disclosure* é utilizado como meio de efetivação das informações de desempenho por parte dos gestores e empresa aos seus usuários externos (Murcia & Santos, 2009). Estudos destacam que a divulgação de provisões e passivos contingentes é importante, visto que os investidores podem incorporar essa evidenciação em seus relatórios de avaliação e predição (Prado, Ribeiro & Moraes, 2019).

Os trabalhos publicados sobre passivos contingentes convergem para o entendimento de que esses itens possuem informações relevantes sobre o futuro da entidade, assim, a ausência de divulgação dos passivos contingentes e das provisões aumentam as assimetrias entre a administração da empresa e seus *stakeholders* (Pinto et al. 2014; Balduino & Borba, 2015; Scarpin et al., 2014; Suave et al., 2013). Informações incompletas sobre as provisões e passivos contingentes impactam na análise das informações prospectivas e, conseqüentemente, na tomada de decisão dos seus usuários (Ferreira et al., 2014; Hennes, 2014). Caetano et al. (2010) reforça o entendimento, destacando que a evidenciação do passivo contingente nos demonstrativos contábeis e nas notas explicativas é importante para o fornecimento aos diversos usuários da informação contábil de dados úteis e confiáveis, com base em sólidos princípios para a tomada de decisão.

Entretanto, nem todos os critérios estabelecidos pelo CPC 25 são contabilizados ou divulgados pelas empresas brasileiras (Farias, 2006; Caetano et al., 2010; Oliveira et al., 2011; Borba et al., 2013; Suave et al., 2013; Fonteles et al., 2013), por se tratar de uma regra com grande discricionariedade, podendo prejudicar as análises técnicas das demonstrações contábeis com grande volume de litígios (Hanlon e Heitzman 2010, Waegenare et al., 2010). Ainda, Hennes (2014) destaca que existe forte resistência das empresas às divulgações quantitativas de litígios, apesar da evidenciação de informações qualitativas úteis para a avaliação de usuários externos.

Assim, nota-se que, no cenário brasileiro a qualidade das divulgações do passivo contingente e das provisões tributárias não atendem a exigência da norma contábil por completo, podendo este fato interferir na capacidade de incorporação, por seus investidores, dessas informações no valor de mercado das empresas. Esse argumento também poderia ser considerado para suportar os achados relativos ao sinal negativo do coeficiente de regressão das provisões e dos passivos contingentes tributários em relação ao valor de mercado da empresa, adicionalmente à interpretação de que esses itens geram sentimentos de aversão nos investidores por representarem exposições à riscos tributários associados aos litígios em curso.

Essa construção é reforçada, também, pelo fato de que a informação qualitativa passa por interpretações subjetivas e pode ser difícil de incorporar aos modelos de avaliação do valor de mercado da empresa. Nelson e Kinney (1997) realizaram experimento para avaliar o impacto da definição da chance de perda dos litígios na percepção de analistas e auditores, tendo o resultado demonstrado que auditores e investidores apresentam entendimentos mais conservadores quando as chances de perdas são definidas em um cenário de alta incerteza. Outro aspecto relacionado à informação qualitativa é que a classificação de litígios entre provisão e passivo contingente está associada a questões culturais e de interesse dos diferentes usuários da informação. Aharony e Dotan (2004) analisaram se analistas financeiros, gestores e auditores possuem interpretações distintas da norma de provisões e passivos contingentes, identificando que auditores e preparadores das demonstrações contábeis são menos conservadores quando comparados aos analistas financeiros na interpretação dos termos que indicam a probabilidade de ocorrência de perda futura (provável, possível e remoto).

Em suma, os resultados observados a partir da regressão estatística dos dados em painel servem para responder a primeira reflexão na qual o estudo se baseou para delimitar a questão de pesquisa, qual seja: se considerarmos apenas os montantes envolvidos nos passivos contingentes e nas provisões de natureza tributária, poderíamos afirmar que essas informações são relevantes para a avaliação do valor de mercado das empresas? A resposta, é sim. Apesar da ausência de consenso entre as pesquisas prévias sobre os reflexos da divulgação, este estudo demonstra que os valores de provisões e passivos contingentes influenciam o valor de mercado, sendo observado no resultado deste estudo uma associação negativa, a qual pode estar vinculada a percepção de risco no esforço de redução da carga tributária (Drake et al., 2019). Ademais, os resultados demonstrados nos testes empíricos, nesse estudo, corroboram com a Teoria do *Disclosure*, sustentando a importância da divulgação de informações, uma vez que essa pode ser capaz de alterar a percepção dos diversos usuários externos das demonstrações contábeis e afetar o desempenho de mercado das empresas listadas na BM&FBOVESPA.

Frente ao exposto, restam pendentes as respostas para as demais reflexões consideradas para construção da questão de pesquisa e de seus objetivos: seria possível identificar quais fatores tem maior poder explicativo para determinar a existência ou não desses eventos futuros e incertos nas demonstrações contábeis das empresas? E quais as características das empresas que possuem maior grau de litigância? Essas respostas serão trabalhadas no próximo tópico.

4.4 Análise da correlação entre as variáveis determinantes do grau de litigância

Para avaliar quais são os determinantes do grau de litígio das empresas, o primeiro passo foi analisar o coeficiente de correlação entre as variáveis dependentes (passivos contingentes tributários e provisões tributárias) e independente (valor de mercado, rentabilidade, endividamento, liquidez, restrição financeira, carga tributária contábil efetiva e valor adicionado destinado aos impostos), conforme evidenciado na Tabela 21.

Tabela 21 – Correlação das variáveis dependentes e independentes

Variáveis	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ContingAtivo (1)	1.000									
ProvAtivo (2)	0.2899	1.000								
LnAtivoTotal (3)	0.3592	0.2286	1.000							
LnVlrMercado (4)	0.3339	0.1406	0.4888	1.000						
ROE (5)	-0.0532	-0.0176	-0.1735	-0.0170	1.000					
LnDifCaixa (6)	-0.0019	0.0229	-0.0358	-0.0745	0.1104	1.000				
Endiv (7)	-0.1212	-0.0239	0.2533	0.0580	0.0063	0.0186	1.000			
LiquidSeca (8)	-0.1773	-0.1346	-0.3725	-0.1886	-0.0618	-0.0653	-0.4752	1.000		
GAAPETR (9)	0.0696	-0.0027	0.0333	0.0324	-0.0471	0.0270	-0.0527	0.0628	1.000	
LnDVA_Impostos (10)	0.4786	0.3292	0.7510	0.3716	0.0223	-0.0310	0.2028	-0.4960	-0.0154	1.000

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: *ContingAtivo*: Razão entre os valores de passivos contingentes tributários e o ativo total. *ProvAtivo*: Razão entre os valores de provisões tributárias e o ativo total. *ProvContingAtivo*: Razão entre a soma dos valores de provisões e passivos contingentes tributários sobre o ativo total. *LnVlrMercado*: Logaritmo natural do valor de mercado. *ROE*: Lucro líquido sobre o patrimônio líquido. *LnDifCaixa*: Logaritmo natural da diferença entre o saldo final e inicial de caixa e equivalentes de caixa. *Endiv*: Soma dos saldos de passivo circulante e não circulante divididos pelo ativo total. *LiquidSeca*: Razão entre os saldos de ativo circulante e passivo circulante. *GAAPETR*: Soma dos saldos de IRPJ e CSLL correntes e diferidos divididos pelo lucro líquido. *LnDVA_Impostos*: Logaritmo natural sobre o saldo do valor adicionado destinado aos impostos federais, estaduais e municipais. *LnAtivoTotal*: logaritmo natural dos saldos de ativo total.

Observa-se que as variáveis selecionadas para representar o valor de mercado e rentabilidade (*LnVlrMercado* e *ROE*, respectivamente) possuem associação positiva em relação grau de litigância. Com relação às variáveis de endividamento, liquidez e restrição financeira (*Endiv*, *LiquidSeca* e *LnDifCaixa*, respectivamente), todas possuem relação negativa com os passivos contingentes e as provisões tributárias, exceto pela variação da disponibilidade de caixa, a qual está positivamente associada às provisões.

Esse comportamento conflita com os achados de Silva e Martinez (2017) cujos testes empíricos demonstraram que, em determinadas situações, empresas encaram o planejamento tributário como uma fonte alternativa de financiamento. Se o aumento do grau de litigância tributária decorre da tentativa de redução da carga tributária da empresa, ou seja, é uma consequência da agressividade fiscal, então seria esperado que o endividamento e/ou a restrição financeira tenham relação positiva com passivos contingentes e provisões tributária, como observado no caso da correlação entre as variáveis restrição financeira e provisões tributárias.

Edward, Schwab e Shevlin (2016) visualizam o planejamento tributário como uma fonte de financiamento. Os autores defendem que empresas com restrições financeiras possuem maior incentivo para reduzir os impostos sobre o resultado, independentemente do motivo que gerou tal restrição. Mas, há evidências de que empresas americanas com restrições financeiras, nos períodos de crise, planejam cortes mais profundos nos gastos com tecnologia, emprego e despesas de capital (Campello, Graham & Harvey, 2010), ficando em segundo plano os recursos advindos de planejamentos tributários. Damascena et al. (2018) observaram que empresas brasileiras com restrições financeiras aumentam sua carga tributária efetiva.

Em relação a variável endividamento e liquidez, a expectativa é de que níveis mais elevados de endividamento podem indicar a presença de maiores esforços para reduções da tributação efetiva sobre o lucro (Stickney & Mcgee, 1983), implicando na existência de correlação positiva entre endividamento e o planejamento tributário. No entanto, ao analisar em conjunto as variáveis tamanho e endividamento, alguns estudos identificam relação inversa, baseado no entendimento de que empresas maiores e com o nível de endividamento elevado, por estarem submetidas a custos relacionados a influência política, poderiam apresentar maiores cargas tributárias (Santos et al., 2013). Damascena et al. (2018), comentam que a associação entre tamanho e endividamento com a carga tributária pode ter outras explicações, tais como uma melhor gestão tributária ou a exploração de atividades com vantagens tributárias.

Sobre a relação entre o grau de litigância tributária e a agressividade fiscal, deve-se analisar os resultados obtidos com as variáveis carga tributária contábil efetiva e valor adicionado destinado aos impostos. A primeira variável demonstrou correlação negativa, para os passivos contingentes, e positiva, para as provisões. Esse resultado indica que a redução da carga tributária contábil efetiva tem efeito de aumento nos passivos contingentes tributários e redução das provisões tributárias. Logo, se a redução da carga tributária contábil efetiva reflete no aumento dos valores de passivo contingente tributário, reforça-se a interpretação que a agressividade fiscal contribui para o grau de litigância. Ainda, é esperado que empresas que estão buscando melhores resultados econômicos através redução da carga tributária efetiva nos demonstrativos contábeis evitassem o reconhecimento de provisões tributárias.

Para Ribeiro (2018), empresas podem decidir momentos oportunos para o reconhecimento das provisões, aumentando as perdas em períodos de prejuízos ou gerando resultados positivos pela sua reversão. Rezende e Nakao, (2012) afirmam que a busca por economias tributárias, pelos gestores das empresas, foi responsável por afetar o nível de gerenciamento de resultados contábeis. Dessa forma, o gestor utiliza o planejamento tributário em conjunto com o gerenciamento de resultado para aumentar o lucro líquido e diminuir os

impostos a serem pagos (Machado & Nakao, 2012). Ainda, estudos recentes sugerem que os administradores das empresas dão preferência primeiramente a realização de estratégias de planejamento tributário que reduzam a carga tributária total, o que faz com que haja um aumento dos fluxos de caixa líquidos ao mesmo tempo que resultam em aumento do lucro divulgado (Law e Mills, 2015).

Em sentido oposto ao observado para a variável carga tributária contábil efetiva é o efeito indicado na correlação da variável valor adicionado destinado aos impostos com as variáveis passivo contingente tributário e provisão tributária. Em ambos os casos a correlação é positiva, sugerindo que uma maior destinação de valor adicionado aos tributos resulta no aumento do grau de litigância. Uma interpretação possível para essa correlação é a de que esse aumento no pagamento de tributos (representada pela variável LnDVA_Impostos) gera incentivos para a implementação de planejamentos tributários agressivos, os quais acabam sendo confrontados pelo Fisco e, conseqüentemente, refletindo em novos litígios.

Por fim, existe uma correlação elevada entre o ativo total e a variável que designa o valor adicionado destinado aos impostos. Portanto, para evitar problemas de multicolineariedade, foi utilizada a variável valor de mercado como medida de tamanho da empresa ao invés do valor de ativo total.

4.5 Análise dos fatores que determinam o grau de litigância tributária

Dado que os valores do passivo contingente e das provisões tributárias são relevantes para os diversos usuários externos das demonstrações contábeis, influenciando o valor de mercado das empresas, resta saber quais são as determinantes do grau de litigância tributário. Mediante a regressão estatísticas dos dados coletados nas demonstrações contábeis das empresas selecionadas para a amostra, serão avaliados quais os fatores possuem maior capacidade de explicar a existência dos passivos contingentes e das provisões para as referidas empresas. Na Tabela 22 estão elencados os resultados desses testes, bem como sua discussão em seguida.

Tabela 22 – Resultados dos modelos empíricos para o grau de litigância tributária

	Sinal esperado	Variável dependente					
		ContingAtivo		ProvAtivo		Conting_Prov	
		Coef.	p-valor	Coef.	p-valor	Coef.	p-valor
LnVlrMercado	<i>Negativo</i>	.00271	0.571	.00018	0.769	-6.9845	0.465
ROE	<i>Negativo</i>	-.01392	0.447	-.00098	0.833	-73.8472	0.173
LnDifCaixa	<i>Negativo</i>	.00244	0.244	-.00012	0.768	8.9486	0.174
Endiv	<i>Negativo</i>	-.01889	0.305	-.00091	0.731	-37.3074	0.306

LiquiSeca	<i>Negativo</i>	-0.00154	0.466	.00015	0.608	-2.9894	0.757
GAAPETR	<i>Positivo</i>	-.00313**	0.047	-.00011	0.650	6.8909	0.558
LnDVA_Impostos	<i>Positivo</i>	.01304**	0.029	.00106**	0.010	-6.9576	0.640
D_Prej	<i>Positivo</i>	.01505**	0.044	-.00034	0.797	35.0714	0.231
Óleoegás	<i>Positivo</i>	.07793	0.119	.00537**	0.019	-20.6454	0.455
Metalurgia	<i>Positivo</i>	.05123**	0.021	-.00245	0.185	-23.3638	0.257
Telecomunicações	<i>Positivo</i>	.18291***	0.000	.01383***	0.000	-35.8458	0.291
Constante		-.16986	0.176	-.01408	0.288	327.4244	0.141
Observações		246		244		253	
R ² (overall)		0.2915		0.1992		0.0366	
Estatística F		628.28***		1342.03***		1074.43***	

Nota: * $\rho < 0.1$ ** $\rho < 0.05$ *** $\rho < 0.01$

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: *ContingAtivo*: Razão entre os valores de passivos contingentes tributários e o ativo total. *ProvAtivo*: Razão entre os valores de provisões tributárias e o ativo total. *ProvContingAtivo*: Razão entre a soma dos valores de provisões e passivos contingentes tributários sobre o ativo total. *LnVlrMercado*: Logaritmo natural do valor de mercado. *ROE*: Lucro líquido sobre o patrimônio líquido. *LnDifCaixa*: Logaritmo natural da diferença entre o saldo final e inicial de caixa e equivalentes de caixa. *Endiv*: Soma dos saldos de passivo circulante e não circulante divididos pelo ativo total. *LiquidSeca*: Razão entre os saldos de ativo circulante e passivo circulante. *GAAPETR*: Soma dos saldos de IRPJ e CSLL correntes e diferidos divididos pelo lucro líquido. *LnDVA_Impostos*: Logaritmo natural sobre o saldo do valor adicionado destinado aos impostos federais, estaduais e municipais. *D_Prej*: Variável binária com valor 1, quando a empresa possui prejuízo contábil, e 0 quando possui lucro. *Óleoegás*: Variável binária com valor 1, quando a empresa estiver no segmento de óleo e gás, e 0 no caso contrário. *Metalurgia*: Variável binária com valor 1, quando a empresa estiver no segmento de metalurgia, e 0 no caso contrário. *Telecomunicações*: Variável binária com valor 1, quando a empresa estiver no segmento de telecomunicações, e 0 no caso contrário.

Percebe-se que os modelos são significantes, pois o teste F apresentou p-value menor que 0,01. Os valores R² ajustado indicam que as variáveis independentes explicam cerca de 29,15% e 19,92%, do grau de litigância das provisões e dos passivos contingentes tributários, respectivamente, das empresas selecionadas no estudo. Conclui-se, com base no teste estatístico da Tabela 22, que são determinantes para os valores do grau de litigância as variáveis carga tributária contábil efetiva, valor adicionado destinado aos impostos federais, estaduais e municipais, existência de prejuízo (GAAPETR, LnDVA_Impostos e D_Prej, respectivamente) e segmentos (Óleo e gás e Telecomunicações).

Os resultados obtidos na regressão estatística da Tabela 22 serão apresentados em subseções específicas, com o objetivo de facilitar sua leitura e compreensão.

4.5.1 Grau de litigância e o desempenho da empresa

As variáveis escolhidas para representar o desempenho da empresa (tamanho e rentabilidade) não demonstraram significância estatística para explicar as variações do grau de litigância tributário. Os resultados obtidos para o tamanho da empresa podem estar associados com características de empresas de grande porte não capturadas pelo modelo, como, por

exemplo, maiores níveis de governança que limitam a agressividade fiscal e, conseqüentemente, resultam em graus de litigância tributária reduzidos. Ademais, destaca-se que não há consenso nas pesquisas que buscam identificar associações entre estas variáveis e o planejamento tributário. Lopes (2012) investigou a influência de diversas características das empresas, tais como, tamanho, controle, localização e setor de atuação. Os resultados obtidos pelo autor indicam que o tamanho está negativamente associado ao planejamento tributário.

A ausência de significância entre essas variáveis pode ser, em parte, explicada pelo fato de grandes empresas possuírem maior maturidade em suas práticas de governança. A governança corporativa pode limitar atividades de *Tax Avoidance* que insurgem riscos não compensatórios aos ganhos obtidos (e.g., Santos et al., 2013). Sant'anna e Júnior (2019) destacam que em grandes empresas com alta pulverização de capital, a governança é um mecanismo de favorecimento para o alcance de resultados, restringindo atividades de agressividade fiscal, resultado corroborado pelo estudo de Herron e Nahata (2020). Delgado, Fernandez-Rodriguez e Martinez-Arias (2012) constataram relação negativa para o tamanho, a alavancagem financeira, intensividade de capital e a carga tributária efetiva. Kim e Limpaphayom (1998) analisaram a relação entre a carga tributária efetiva e características das empresas (tamanho, alavancagem financeira, lucratividade e *market-to-book*) nos países emergentes Hong Kong, Coréia, Malásia, Taiwan e Tailândia, concluindo que apenas a lucratividade seria uma importante determinante da ETR. Feeny, Gillman & Harris (2005) constataram que o tamanho não está associado à carga tributária efetiva para as empresas australianas.

Apesar das variáveis de desempenho da empresa não terem apresentado significância estatística nos resultados deste trabalho, salienta-se que pesquisas demonstram que o tamanho da empresa possui relação significativa com o nível de divulgação dos passivos contingentes, pelo fato de que grandes empresas assumem menor custo na divulgação de informação, bem como possuem forte interesse na valorização das suas ações no mercado de capitais e possuem maior potencial de litigância em comparação a empresas menores (Field et al., 2005; Watson et al., 2002). Zonatto et al. (2011), desenvolveram pesquisa para encontrar fatores condicionantes na determinação do nível de divulgação, exigidos pelos padrões internacionais de contabilidade, em empresas brasileiras, utilizando como variáveis a origem do controle, o tamanho, a necessidade de financiamento, o endividamento total, a imobilização do patrimônio líquido e a sua rentabilidade. Os resultados demonstraram que o tamanho, a necessidade de financiamento, o endividamento total, a imobilização e a rentabilidade do patrimônio líquido são os itens que explicam melhor o nível de observância das normas de contabilidade.

De forma geral, empresas com maior porte e rentabilidade são propícias a divulgar mais informações, a fim de se diferenciarem daquelas menos rentáveis e, assim, diminuam o risco de seleção adversa (Akerlof, 1970). Assim, entidades mais rentáveis têm incentivos para se diferenciarem daquelas com menor rentabilidade, com o objetivo de acessar melhores fontes de capital (Meek, Roberts & Gray, 1995). Rufino e Machado (2015) verificaram que o retorno sobre o patrimônio líquido, o tamanho, o setor regulado e a reputação da entidade foram os determinantes da divulgação voluntária de empresas brasileiras.

Conclui-se, então, que tamanho e rentabilidade podem ser determinantes do nível de divulgação das provisões e dos passivos contingentes, porém não possuem relevância para o grau de litigância tributária. Isso pode ser explicado pelo fato de a divulgação de informações contábeis está relacionada a boas práticas de governança corporativa. Estudos demonstram que empresas com maior nível de governança corporativa divulgam mais informações e com melhor qualidade (Fonteles et al, 2013; Castro et al., 2015). Ademais, como os valores das provisões e dos passivos contingentes estão vinculados a agressividade fiscal, o tamanho e a rentabilidade podem atuar como limitadores do planejamento tributário, como evidenciado nos estudos mencionados acima.

4.5.2 Grau de litigância e o endividamento e a liquidez

O endividamento também se relaciona com o nível de divulgação de provisões e passivos contingente, além do planejamento tributário, como demonstrado nos estudos analisados por Hanlon e Heitzman (2010). Pohlmann e Iudícibus (2010) verificaram que empresas com alto grau de endividamento possuem baixo nível de tributação sobre o lucro. Stickney e McGee (1982) e Pohlmann e Iudícibus (2010) pontuam que a literatura tem demonstrado que a dedutibilidade das despesas financeiras representa um dos fatores mais relevantes para as decisões de financiamento e de definição de uma estrutura ótima de capital das empresas. Pinto et al. 2014 destacam que quanto maior o endividamento, maior a probabilidade de a empresa divulgar informações sobre a provisão e o passivo contingente. Entretanto, empresas altamente endividadas podem reduzir o reconhecimento de provisões para apresentar maior lucro contábil, classificando o litígio como passivo contingente (Hanlon & Heitzman, 2010).

Os resultados da regressão apresentados, na Tabela 22, não foram significativos para as variáveis de endividamento, liquidez e restrição financeira. Com relação à liquidez, esse índice aponta para a capacidade que a empresa dispõe para pagar suas dívidas no curto prazo e seu

aumento não representa maior necessidade de capital, pelo contrário, representa sobra de liquidez em relação às suas obrigações. Outro aspecto a ser considerado é que as provisões são obrigações de longo prazo que já foram reconhecidas contabilmente, ao ponto que os passivos contingentes representam uma possível obrigação futura, sem qualquer reflexo nos números do balanço patrimonial da empresa. Contudo, a evidenciação de passivos contingentes e provisões é positivamente influenciada pela liquidez (Oliveira et al., 2011). Apesar disso, não foi possível verificar uma relação única e significativa entre a liquidez e os litígios tributários com perdas prováveis e possíveis. Uma interpretação possível para esse resultado é que a presença de liquidez permite um maior nível de provisionamento. Além disso, a variabilidade da liquidez influencia a percepção de risco da empresa (Fernandes, 2015), permitindo a adoção de posturas tributárias mais agressivas que podem resultar no litígio tributário.

4.5.3 Grau de litigância e a carga tributária efetiva

Com relação às medidas de agressividade fiscal, observa-se que o grau de litígio tributário relacionado ao passivo contingente possui associação negativa e significativa com carga tributária contábil efetiva e positiva com o valor adicionado destinado aos tributos, sendo esta última também determinante para o grau de litígio decorrente das provisões tributárias.

Para a carga tributária contábil efetiva (GAAPETR), o sinal obtido na regressão estatística é negativo e significativo para o grau de litigância relacionado ao passivo contingente tributário. Sendo assim, as empresas que aumentaram suas cargas tributárias efetivas contábeis, ao longo do período, apresentaram uma redução no seu grau de litigância tributária decorrente de exposições à passivos contingentes. Contudo, a carga tributária efetiva contábil não se mostrou estatisticamente significativa para determinar o nível de exposição pela presença de provisão tributária.

Essa relação pode indicar que as empresas estejam obtendo reduções em suas cargas tributárias contábeis efetivas mediante a adoção de comportamentos de agressividade fiscal, resultando em aumento do grau de litigância relacionado aos passivos contingentes tributários. Achado que corrobora o estudo de Martinez (2017), no qual se demonstrou que empresas com cargas tributárias efetivas contábil maiores têm práticas tributárias menos agressivas. Considerando que os litígios podem decorrer de planejamentos tributários confrontados pela fiscalização, é razoável a inferência de que maiores graus de litigância resultem em cargas tributárias efetivas menores.

Os achados desse estudo demonstram, também, que as empresas com maior agressividade fiscal, estiveram sob o alvo de fiscalizações das quais derivam os passivos contingentes tributários. Trabalhos anteriores constataram que a fiscalização desencoraja a evasão fiscal (Hoopes et al., 2012; Mills e Sansing, 2000; Mills, 1998). Assim, empresas agressivas tendem a receber maior atenção do Fisco. No entanto, outra inferência é possível com base no resultado. Se a agressividade fiscal explica o grau de litigância, o fato dessa relação ter sido significativa apenas com a dimensão do grau de litigância que se relaciona ao passivo contingente e não ter demonstrado representatividade estatística para a provisão, demonstra que as empresas consideram que esses planejamentos tributários possuem chance de perda possível ou remota. Denota-se, então, que existe uma divergência de entendimento entre o Fisco e esses contribuintes, a qual leva, em última instância, a discussão litigiosa.

Provavelmente, esse efeito seja consequência de reflexos adversos que a agressividade fiscal pode trazer ao risco de mercado dos ativos (Vello & Martinez, 2014). Apesar dos impostos serem representativos para o valor de mercado, é simplista assumir que ganhos provenientes de planejamentos agressivos sempre levam à maximização do valor da empresa (Chen, Chen, Cheng, & Shevlin, 2010), pois há custos e riscos potenciais associados à agressividade fiscal, incluindo os não-tributários (Scholes et al., 2014). Uma possível consequência negativa da agressividade fiscal pode se manifestar em custos reputacionais. Nesse sentido, as empresas podem estar preocupadas em equilibrar seus planejamentos tributários com as implicações reputacionais dessas estratégias (Austin & Wilson, 2017). Assim, tem preferência por manter seus litígios reportados apenas em notas explicativas, evitando que venham a impactar economicamente as informações das demonstrações contábeis.

Ainda, conforme concluem Vello e Martinez (2014), empresas ineficientes em matéria tributária podem ser percebidas pelo mercado com maior nível de risco, ao passo que empresas eficientes e transparentes, podem ser percebidas com menor nível de risco. Os autores pontuam que a eficiência tributária de uma empresa, alcançada pelo exercício bem-sucedido em atividades de planejamento tributário, promove uma redução do seu risco em relação ao mercado de capitais. Portanto, para investidores, o aumento de provisões tributárias pode ser associado ao abuso de planejamentos tributários, colocando a empresa em evidência negativa para o mercado. Esse fato pode colaborar para que novas práticas de agressividade fiscal sejam recusadas pela administração da empresa, fazendo com que o grau de litigância relacionado às provisões não demonstre associação com a carga tributária contábil efetiva.

Graham et al. (2017) demonstram, através de entrevistas com gestores, que empresas negociadas publicamente, de grande porte ou com acompanhamento diferenciado de analistas consideram importante evitar estratégias de planejamento tributário que podem resultar em risco de atenção adversa da mídia. Hanlon e Slemrod (2009) encontram evidências consistentes com as preocupações reputacionais sendo desincentivo ao planejamento tributário. Hanlon e Slemrod (2009) usam uma amostra de 109 entrevistas para investigar a reação do mercado à notícia de uma empresa engajada em um planejamento tributário envolvendo um paraíso fiscal. Seus testes documentam reações negativas do mercado e, em alguns casos, positiva, se a empresa não era anteriormente considerada uma “sonegadora de impostos”. Isso indica uma associação de sentimento à moralidade do planejamento tributário. Bankman (2004) sugere que uma empresa, que evita agressivamente os impostos, pode ser rotulada como uma empresa “pouco cidadã”, o que pode afetar negativamente os resultados dos seus produtos no mercado. As práticas de responsabilidade social da empresa, por exemplo, podem ser incompatíveis com o comportamento de agressividade fiscal (Huseynov & Klamm, 2012; Jones, Baker & Lay, 2017; Laguir, Staglianò & Elbaz, 2015).

Importante destacar que a carga tributária contábil efetiva pode ser segregada em duas dimensões: (i) dos tributos correntes³, os quais são devidos ao Fisco no exercício de sua competência; e (ii) dos tributos diferidos, decorrentes de diferenças temporárias⁴ no lucro tributável⁵. Portanto, a variável GAAPETR pode ser decomposta entre a carga tributária contábil efetiva corrente e diferida. Quando realizada a regressão do modelo empírico demonstrado na Tabela 22 com a abertura dessa variável entre corrente e diferido, o resultado apresenta que apenas a carga tributária contábil efetiva dos tributos diferidos possui relação significativa e negativa com o grau de litigância associado aos passivos contingentes tributários. Logo, empresas com menor carga tributária contábil efetiva de tributos diferidos possuem maior grau de litigância. Estes achados ajudam a entender como os planejamentos tributários dessas empresas estão afetando o lucro tributável.

Em relação ao valor adicionado destinado para os tributos (LnDVA_Impostos), o resultado condiz com os estudos prévios desenvolvidos sobre seu comportamento, sendo a relação positiva e estatisticamente significativa. Esse achado sugere que uma maior destinação

³ Tributo corrente é o valor do tributo devido sobre o lucro tributável do período (CPC 32).

⁴ Diferença temporária é a diferença entre o valor contábil de ativo ou passivo no balanço e sua base fiscal. Base fiscal de ativo ou passivo é o valor atribuído àquele ativo ou passivo para fins fiscais. (CPC 32)

⁵ Lucro tributável é o lucro para um período, determinado de acordo com as regras estabelecidas pelas autoridades tributárias, sobre o qual os tributos sobre o lucro são devidos. (CPC 32)

de valor adicionado à arrecadação tributária resulta no aumento do grau de litigância, sendo possível a interpretação de que o aumento no valor adicionado destinado para tributos gera incentivos para a implementação de planejamentos tributários agressivos, os quais acabam sendo confrontados pelo Fisco e, conseqüentemente, refletindo em novos litígios.

4.5.4 *Grau de litigância e o prejuízo e o segmento*

Importante destacar que a variável *dummy* “D_Prej”, utilizada para diferenciar as empresas que possuem prejuízo antes do imposto de renda daquelas com lucro, demonstrou significância para o grau de litigância tributário consolidado e de provisões. Essa situação pode ser entendida como uma consequência do uso das provisões para gerenciamento do resultado. Para Ribeiro (2012), dentre as alternativas de gerenciamento de informações contábeis estão as contingências, sendo que empresas podem decidir momentos oportunos para o reconhecimento das provisões, aumentando as perdas em períodos de prejuízos ou gerando resultados positivos pela sua reversão. Os dados analisados por Ribeiro (2018) demonstram evidências de possível prática de gerenciamento de resultados com contingências tributárias, seja pela reversão de provisões ou pela manutenção dos processos como passivos contingentes até o momento mais conveniente para alteração da sua probabilidade de perda.

Em relação aos segmentos de atuação das empresas, foram atribuídas variáveis binárias para indicar se eram dos setores de óleo e gás (4ª posição do ranking), metalurgia (2ª posição do ranking) e telecomunicações (3ª posição do ranking). Cabe destacar que o primeiro lugar no ranking do grau de litigância tributária (segmento de bebidas) não foi destacado como variável *dummy* por ter apenas uma empresa e, portanto, sua inclusão no modelo poderia gerar inconsistências nos resultados. Nas análises descritivas das provisões e dos passivos contingentes, observou-se que esses segmentos possuem maior grau de litigância tributária, maior valor absoluto e de volume de litígios em relação aos demais presentes na amostra.

Como esperado, todos esses segmentos indicaram associação significativa com o grau de litigância tributária em ao menos uma de suas perspectivas, pela provisão, passivo contingente ou pela soma de ambos. O setor metalúrgico mostrou significância apenas para os passivos contingentes, o segmento de óleo e gás demonstrou relevância para provisões e telecomunicações teve resultado significativo para todas as variáveis dependentes. Pode-se inferir que, o fato de uma empresa ter relevância para uma perspectiva do grau de litigância tributária e não ter para outra, indica uma espécie de preferência da empresa pela divulgação de

provisão em relação ao passivo contingente (e vice-versa) ou pela classificação da probabilidade de perda dos litígios entre provável, possível e remota.

5 Conclusões e considerações finais

A provisão e o passivo contingente de natureza tributária são uma obrigação (presente ou possível) vinculada ao resultado de planejamentos tributários ou inconsistências na apuração e declaração dos tributos, cuja validação foi indeferida pela fiscalização, gerando uma contingência financeira. Essa controvérsia (entre o contribuinte e o órgão de fiscalização) é o fato gerador do litígio tributário, o qual será submetida às definições do CPC 25 (IAS 37) para sua classificação como provisão ou passivo contingente, a depender da probabilidade de perda estimada pelo preparador das demonstrações contábeis.

Apesar de não terem divulgação completamente em conformidade com o referido normativo (Suave et. al., 2013; Campbeel et al., 2003; Buccina et al., 2013; Ferreira et al, 2014; e Jesus e Souza, 2016), é consenso que a informação sobre a provisão e o passivo contingente é incorporada nas análises das demonstrações contábeis por seus usuários. Assim, é relevante a contribuição de pesquisas que buscam avaliar quais variáveis possuem maior poder explicativo nas decisões das empresas de divulgar e registrar passivo contingente tributário (Gleason & Mills, 2002; Fonteles et al., 2013). Isto devido ao fato de que a divulgação de informações pode ser capaz influenciar a tomada de decisão (Verrecchia, 2001).

A ausência ou insuficiência de evidenciação de provisões e passivos contingentes implica na divulgação de demonstrações contábeis que não representam a realidade, comprometendo a tomada de decisão (Mesquista et al., 2018). De acordo com Campbeel et al., (2003), a evidenciação das contingências reduz das incertezas, em virtude do seu efeito amenizador do impacto causado nos resultados e obrigações da empresa, mesmo que as contingências já tenham sido noticiadas ao mercado por outro meio. Contudo, Hennes (2014) destaca que existe forte resistência das empresas às divulgações quantitativas de litígios, apesar da apresentação de informações qualitativas nas notas explicativas.

Dada a relevância da divulgação de litígios, o estudo efetuou análise detalhada das principais características desses itens presentes nas informações de notas explicativas às demonstrações contábeis e Formulários de Referência das empresas da amostra. Verificou-se que os segmentos com montantes mais expressivos de passivo contingente tributário são o bebidas e óleo e gás. O ranking do grau de litigância tributária dos segmentos demonstrou que os segmentos com maiores exposições financeiras à litígios em relação ao seu ativo total foram bebidas, telecomunicações, metalúrgico e óleo e gás, os quais oscilaram entre as 5 primeiras posições do ranking.

O setor com o menor volume financeiro de litígios tributário é o farmacêutico, conforme evidenciado na Tabela 12. Aproximadamente 79% dos litígios tributários envolvem os tributos IRPJ, CSLL, ICMS, PIS e COFINS. Os litígios relacionados a dedução de ágio (R\$ 338.468 milhões) e a tributação, no Brasil, dos lucros auferidos no exterior (R\$ 213.381 milhões) são os mais relevantes, sendo associados, majoritariamente, à expectativa de perda possível, apesar de terem sido objeto de regulamentação posterior ao início desses litígios em sentido contrário ao entendimento do contribuinte. Os segmentos de educação, telecomunicações, bebidas, óleo e gás e alimentação possuem a maior média anual de processos divulgados em seus Formulários de Referência (entre 17 e 31 processos anuais). Destes 5 segmentos, 4 constam como os setores econômicos com maior exposição financeira associada aos passivos contingentes (telecomunicações, bebidas, óleo e gás e alimentação).

Com relação a qualidade da informação nos Formulários de Referência, os dados indicam que existe variação muito pequena entre os montantes divulgados em notas explicativas e nos Formulários de Referência das empresas, sendo possível interpretar que as empresas estão divulgando praticamente os mesmos litígios em ambos os documentos. Salienta-se que a orientação da CVM, sobre qual informação deverá ser apresentada ao mercado, é diferente dos requisitos do CPC 25, sobre a divulgação de litígios nas demonstrações contábeis. Portanto, dessa observação pode-se inferir que não estão sendo considerados, nos Formulários de Referência, outros fatores de risco, associados aos processos tributários, que poderiam influenciar a decisão do investidor, como o risco reputacional.

Outro aspecto qualitativo, observável pelos dados coletados nos Formulário de Referência, estão ligados a materialidade aplicada pelas empresas para definição de quais litígios serão divulgados e quais não serão. Os dados demonstram que o julgamento do preparador dessa informação está baseado principalmente na relevância financeira dos processos, sem considerar riscos qualitativos. Essa constatação é relevante, pois indica que o mercado pode estar recebendo informações incompletas sobre os riscos de litígios tributários das empresas. Ademais, somente foi possível identificar as razões da relevância dos processos que foram apresentados no Formulário de Referência para 2 de 62 empresas da amostra.

Após as análises efetuadas sobre os dados de litígios tributários das empresas, o estudo realizou a avaliação da associação de tais litígios com a variação do valor de mercado das empresas. É importante destacar que a avaliação das provisões e passivos contingentes tributários, para determinados investidores, pode indicar futuros benefícios relacionados a redução de impostos decorrentes de comportamentos de agressividade fiscal adotado pelas

empresas. Se os investidores entenderem que os litígios representam posições fiscais agressivas, o êxito no processo resultaria na liberação futura de valor para a empresa. Por outro lado, é igualmente possível a interpretação contrária, de que empresas com litígios expressivos podem enfrentar potenciais custos de liquidação das obrigações advindas do encerramento desfavorável destas discussões nos exercícios subsequentes.

Os resultados dos testes realizados neste estudo indicaram relação estatisticamente relevante dos valores de provisões e passivos contingentes tributários para as variações do valor de mercado, representado pelo q de Tobin, no formato apresentado por Chung e Preuitt (1994). Cumpre ressaltar que estudos prévios encontraram associação negativa entre o nível de divulgação de provisões e passivos contingentes e o valor da empresa (e.g., Barth & McNichols, 1994; Cohen et al., 2011), assim como outros pesquisadores identificaram relação positiva para essas variáveis (e.g., Koester, 2011; Koester et al., 2015; Koester et al., 2017; Brushwood et al., 2018). Apesar da ausência de consenso entre as pesquisas prévias sobre os reflexos da divulgação, este estudo demonstra que os valores de provisões e passivos contingentes influenciam o valor de mercado, sendo observado uma associação negativa, a qual pode estar vinculada a percepção de risco no esforço de redução da carga tributária (Drake et al., 2019). Ademais, os resultados corroboram com a Teoria do *Disclosure*, sustentando a importância da divulgação de informações, em virtude do seu potencial para influenciar a tomada de decisão dos usuários das demonstrações contábeis.

Frente aos achados sobre a influência dos litígios tributários para o valor de mercado, o estudo buscou identificar quais os fatores determinantes para o grau de litigância tributário das empresas. Foram selecionadas, como variáveis explicativas, os seguintes itens: (i) tamanho da empresa; (ii) rentabilidade; (iii) variação do saldo de caixa e equivalentes de caixa; (iv) grau de endividamento; (v) índice de liquidez seca; (vi) a carga tributária efetiva contábil (DRE); (vii) o saldo de valor adicionado destinado aos impostos federais, estaduais e municipais presentes na DVA; (viii) a presença de prejuízo contábil; e (ix) o segmento de atuação da empresa.

Os resultados demonstram que o grau de litigância tributário é influenciado pela carga tributária contábil efetiva, pela distribuição do valor adicionado para impostos federais, estaduais e municipais, pela existência de prejuízo no resultado do ano corrente e pelo segmento (óleo e gás e telecomunicações). Ao contrário da literatura prévia sobre os determinantes do nível de divulgação de provisões e passivos contingentes, das empresas brasileiras, não foram verificadas relevância estatística para as variáveis de tamanho, rentabilidade, endividamento e restrição financeira.

Para a carga tributária contábil efetiva (GAAPETR), o sinal obtido na regressão estatística é negativo e significativo para o grau de litigância relacionado ao passivo contingente tributário. Sendo assim, as empresas que aumentaram suas cargas tributárias efetivas contábeis, ao longo do período, apresentaram uma redução no seu grau de litigância tributária decorrente de exposições à passivos contingentes. Contudo, a carga tributária efetiva contábil não se mostrou estatisticamente significativa para determinar o nível de exposição pela presença de provisão tributária. Essa relação pode indicar que as empresas estejam obtendo reduções em suas cargas tributárias contábeis efetivas mediante a adoção de comportamentos de agressividade fiscal, resultando em aumento do grau de litigância relacionado aos passivos contingentes tributários. Considerando que os litígios podem decorrer de planejamentos tributários confrontados pela fiscalização, é razoável a inferência de que maiores graus de litigância resultem em cargas tributárias efetivas menores.

Os achados desse estudo demonstram, também, que as empresas com maior agressividade fiscal, estiveram sob o alvo de fiscalizações das quais derivam os passivos contingentes tributários. Trabalhos anteriores constataram que a fiscalização desencoraja a evasão fiscal (Hoopes et al., 2012; Mills e Sansing, 2000; Mills, 1998). Assim, empresas agressivas tendem a receber maior atenção do Fisco. No entanto, outra inferência é possível com base no resultado. Se a agressividade fiscal explica o grau de litigância, o fato dessa relação ter sido significativa apenas com a dimensão do grau de litigância que se relaciona ao passivo contingente e não ter demonstrado representatividade estatística para a provisão, demonstra que as empresas consideram que esses planejamentos tributários possuem chance de perda possível ou remota. Denota-se, então, que existe uma divergência de entendimento entre o Fisco e esses contribuintes, a qual leva, em última instância, a discussão litigiosa.

Em relação ao valor adicionado destinado para os tributos, o resultado obtido neste estudo condiz com os estudos prévios desenvolvidos sobre seu comportamento, sendo a relação positiva e estatisticamente significativa. Assim, um aumento de carga tributária sobre o valor adicionado resulta no aumento do grau de litigância, sendo possível a interpretação de que a carga tributária sobre o valor adicionado gera incentivos para a implementação de planejamentos tributários agressivos, os quais acabam sendo confrontados pelo Fisco e, conseqüentemente, refletindo em novos litígios.

A variável *dumuy* para identificar a existência de prejuízo contábil no ano corrente demonstrou significância para o grau de litigância tributário consolidado e de provisões, porém não foi significativo para os passivos contingentes tributários, isoladamente. Essa situação pode ser entendida como uma consequência do uso das provisões para gerenciamento do resultado.

Os dados analisados por Ribeiro (2018) demonstram evidências de possível prática de gerenciamento de resultados com contingências tributárias, seja pela reversão de provisões ou pela manutenção dos processos como passivos contingentes até o momento mais conveniente para alteração da sua probabilidade de perda.

Em relação aos segmentos de atuação das empresas, observou-se que os segmentos de telecomunicação, metalurgia e óleo e gás possuem maior grau de litigância tributária, maior valor absoluto e de volume de litígios em relação aos demais presentes na amostra. Para estes segmentos foi verificada associação significativa com o grau de litigância tributária em ao menos uma de suas perspectivas, pela provisão, passivo contingente ou pela soma de ambos. O setor metalúrgico mostrou significância apenas para os passivos contingentes, o segmento de óleo e gás demonstrou relevância para provisões e o grau de litigância combinado e telecomunicações teve resultado significativo para todas as variáveis dependentes. Pode-se inferir que, o fato de uma empresa ter relevância para uma perspectiva do grau de litigância tributária e não ter para outra, indica uma espécie de preferência da empresa pela divulgação de provisão em relação ao passivo contingente (e vice-versa) ou pela classificação da probabilidade de perda dos litígios entre provável, possível e remota.

A ausência de relevância estatística para o tamanho da empresa pode estar associada com características de empresas de grande porte não capturadas pelo modelo, como, por exemplo, maiores níveis de governança que limitam a agressividade fiscal e, conseqüentemente, resultam em graus de litigância tributária reduzidos. Ademais, destaca-se que não há consenso nas pesquisas que buscam identificar associações entre estas variáveis e o planejamento tributário. Salienta-se que pesquisas demonstram que o tamanho da empresa possui relação significativa com o nível de divulgação dos passivos contingentes, pelo fato de que grandes empresas assumem menor custo na divulgação de informação, bem como possuem forte interesse na valorização das suas ações no mercado de capitais e possuem maior potencial de litigância em comparação a empresas menores (Field et al., 2005; Watson et al., 2002). De forma geral, empresas com maior porte e rentabilidade são propícias a divulgar mais informações, a fim de se diferenciarem daquelas menos rentáveis e, assim, diminuïrem o risco de seleção adversa (Akerlof, 1970).

Ainda, os resultados do presente estudo não foram significativos para a variável de liquidez, endividamento e restrição financeira. Destaca-se que pesquisadores identificaram que o nível de divulgação de provisões e passivos contingente é influenciado pela liquidez e pelo endividamento (Oliveira et al, 2011), bem como o planejamento tributário (Hanlon e Heitzman,

2010). Pinto et al. 2014 destacam que quanto maior o endividamento, maior a probabilidade de a empresa divulgar informações sobre a provisão e o passivo contingente.

Conclui-se, então, que são determinantes para os valores do grau de litigância as variáveis carga tributária contábil efetiva, valor adicionado destinado aos impostos federais, estaduais e municipais, existência de prejuízo (GAAPETR, LnDVA_Impostos e D_Prej, respectivamente) e segmentos (Óleo e gás e Telecomunicações).

Os resultados do presente estudo ajudam a complementar os achados da literatura existente sobre os níveis de divulgação desses itens nos demonstrativos da empresa, bem como trazer nova reflexão sobre a relevância da informação qualitativa e quantitativa dos litígios tributários evidenciados ao mercado. Recomenda-se que sejam realizados estudos para verificar se o risco reputacional ou de mercado, níveis de governança corporativa e acompanhamento diferenciado pelo Fisco podem contribuir para os modelos de determinação dos valores do grau de litigância, dado os achados discutidos nessa seção. Estudos futuros podem averiguar quais os motivos considerados pelas empresas na definição das probabilidades de perda associadas aos litígios tributários. Também, podem ser realizados estudos incluindo litígios de outras naturezas ao modelo, tais como cíveis, regulatórios e ambientais, bem como efetuar a comparação do grau de litigância entre empresas de diversas localidades. Por fim, sugere-se que pesquisas futuras avaliem qual informação teria maior relevância para a análise das demonstrações financeiras, considerando que tanto o nível de *disclosure* e o valor desses litígios influenciam o valor de mercado das empresas.

REFERÊNCIAS⁶

- Aaron, H., & Slemrod, J. (Eds.). (2004). *The crisis in tax administration*. Brookings Institution Press.
- Aharony, J., & Dotan, A. (2004). A comparative analysis of auditor, manager and financial analyst interpretations of SFAS 5 disclosure guidelines. *Journal of Business Finance & Accounting*, 31(3-4), 475-504. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.0306-686X.2004.00547.x>
- Akerlof, G. A. (1970). The market for “Lemons”: quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 84, n. 3, p. 488-500. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/1879431>
- Alm, J. (2012). Measuring, explaining, and controlling tax evasion: lessons from theory, experiments, and field studies. *International tax and public finance*, 19(1), 54-77. Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-011-9171-2>
- Araújo, R. A., & Filho, P. A. M. (2019). Reflexo do nível de agressividade fiscal sobre a rentabilidade de empresas listadas na B3 e NYSE. *Revista Universo Contábil*, 14(4), 115-136. DOI: <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2018430>
- Araújo, V. C., Góis, A. D., Luca, M. M. M. D., & Lima, G. A. S. F. D. (2020). CEO narcissism and corporate tax avoidance. *Revista Contabilidade & Finanças*, 32, 80-94. DOI: 10.1590/1808-057x202009800
- Austin, C. R., & Wilson, R. J. (2017). An Examination of Reputational Costs and Tax Avoidance: Evidence from Firms with Valuable Consumer Brands. *The Journal of the American Taxation Association*, 39(1), pp. 67–93. DOI: <https://doi.org/10.2308/atax-51634>
- Atwood, T. J., Drake, M. S., & Myers, L. A. (2010). Book-tax conformity, earnings persistence and the association between earnings and future cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 111-125. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2009.11.001>
- Baldoino, E., & Borba, J. A. (2015). Passivos contingentes na bolsa de valores de Nova York: uma análise comparativa entre as empresas estrangeiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 9(23), 58-81. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2352/235242171006.pdf>
- Barbosa, L. T., Abrantes, L. A., Júnior, A. C. B., & de Almeida, F. M. (2020). Política de desoneração do IPI e sua implicação na arrecadação própria dos municípios brasileiros. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 143-164. Recuperado de <https://scholar.archive.org/work/3rixdsuhq5apxopequlqvbmcqe/access/wayback/https://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/download/580/pdf>
- Barth, M. E., & McNichols, M. F. (1994). Estimation and market valuation of environmental liabilities relating to superfund sites. *Journal of Accounting Research*, 32, 177-209. DOI: <https://doi.org/10.2307/2491446>
- Blacconiere, W. G., & Patten, D. M. (1994). Environmental disclosures, regulatory costs, and changes in firm value. *Journal of accounting and economics*, 18(3), 357-377. DOI: [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90026-4](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90026-4).

⁶ De acordo com o estilo APA (*American Psychological Association*)

- Braga, R. N. (2017). Efeitos da adoção das IFRS sobre o tax avoidance. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28, 407-424. Recuperado de <https://www.scielo.br/j/rcf/a/YDVtWNYsFSMRct7HmnT9KCK/?lang=pt>
- Brainard, W. C., & Tobin, J. (1968). Pitfalls in financial model building. *The American Economic Review*, 58(2), 99-122. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/1831802>
- Bloomfield, R. J., Nelson, M. W., & Soltes, E. (2016). Gathering Data for Archival, Field, Survey, and Experimental Accounting Research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 341-395. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12104>
- Buccina, S., Chene, D., & Gramlich, J. (2013, June). Accounting for the environmental impacts of Texaco's operations in Ecuador: Chevron's contingent environmental liability disclosures. In *Accounting Forum* (Vol. 37, No. 2, pp. 110-123). No longer published by Elsevier. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.accfor.2013.04.003>
- Brushwood, J. D., Johnston, D. M., & Lusch, S. J. (2018). The effect of tax audit outcomes on the reporting and valuation of unrecognized tax benefits. *Advances in accounting*, 42, 1-11. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.06.001>
- Cabello, O. G., & Pereira, C. A. (2015). Efeitos das práticas de tributação do lucro na effective tax rate (ETR): uma abordagem da teoria das escolhas contábeis. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 356-373. Recuperado de <https://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/view/215>
- Caetano, T. P., Silva, T. D., Biesdorf, S., & Leal, E. A. (2010). Evidenciação do passivo contingencial nas demonstrações contábeis: um estudo nas empresas de papel e celulose. In *Congresso USP de Controladoria e contabilidade* (Vol. 10, p. 2010).
- Campbell, K., Sefcik, S. E., & Soderstrom, N. S. (2003). Disclosure of private information and reduction of uncertainty: environmental liabilities in the chemical industry. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 21(4), 349-378. DOI: <https://doi.org/10.1023/B:REQU.0000004783.24513.ea>
- Campello, M., Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2010). The real effects of financial constraints: Evidence from a financial crisis. *Journal of financial Economics*, 97(3), 470-487. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.02.009>
- Cappellesso, G., Rodrigues, J., & Gonçalves, R. (2019). Impacto da conformidade financeira e fiscal sobre o gerenciamento de resultados. *Advances in Scientific & Applied Accounting*, 12(1). Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/gessica-cappellesso/publication/334688025_impacto_da_conformidade_financeira_e_fiscal_sobre_o_gerenciamento_de_resultados/links/5e78a71f9s2851cf271a0cd2a/impacto-da-conformidade-financeira-e-fiscal-sobre-o-gerenciamento-de-resultados.pdf
- Capriotti, K., & Waldrup, B. E. (2005). Miscommunication of uncertainties in financial statements: a study of preparers and users. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 3(1). DOI <https://doi.org/10.19030/jber.v3i1.2733>
- Carmo, C. H. S., Ribeiro, A. M., & Mesquita, K. M. P. (2018). Impacto da reconfiguração dos passivos contingentes no desempenho financeiro: Uma análise nas empresas brasileiras do setor de energia elétrica. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 37(1), 91-109. DOI: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v37i1.34183>

- Castro, M. C. C. S., Vieira, L. K., & Pinheiro, L. E. T. (2015). Comparação do disclosure de contingências ativas e passivas nas empresas brasileiras com ações negociadas na BM&FBovespa e na NYSE. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 20(2), 49-65. Recuperado de <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/rcmccuerj/article/view/14459>
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms?. *Journal of financial economics*, 95(1), 41-61. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Chung, K. H., Pak, H. S., & Cox, R. A. (1992). Patterns of research output in the accounting literature: a study of the bibliometric distributions. *Abacus*, 28(2), 168-185. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1992.tb00278.x>
- Chung, K. H., & Pruitt, S. W. (1994). A simple approximation of Tobin's q. *Financial management*, 70-74. DOI: <https://doi.org/10.2307/3665623>
- Cohen, D., Darrough, M. N., Huang, R., & Zach, T. (2011). Warranty reserve: contingent liability, information signal, or earnings management tool? *The Accounting Review*, 86(2), 569-604. doi: <https://doi.org/10.2308/accr.00000021>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2009). CPC 25 - Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes. Brasil. Recuperado de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=56>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2009). CPC 32 – Tributos sobre o Lucro. Brasil. Recuperado de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=63>
- Costa, I. L. D. S., Correia, T. D. S., Machado, M. R., & Lucena, W. G. L. (2017). Disclosure dos passivos contingentes: análise comparativa entre empresas de mercado aberto no Brasil e na Austrália. *Pensar Contábil*, 19(69). Recuperado de <http://atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/pensarcontabil/article/view/3183>
- Cruz, C. V. O. A., & de Lima, G. A. S. F. (2010). Reputação corporativa e nível de disclosure das empresas de capital aberto no Brasil. *Revista Universo Contábil*, 6(1), 85-101. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/1170/117012552006.pdf>
- Damascena, L. G., França, R. D., Filho, P. A. M., & Paulo, E. (2018). Restrição Financeira, Taxa Efetiva De Impostos Sobre O Lucro E Os Efeitos Da Crise Nas Empresas De Capital Aberto Listadas No B3. *Revista Universo Contábil*, 13(4), 155. <https://doi.org/10.4270/ruc.2017430>
- Dantas, J. A., Rodrigues, F. F., Rodrigues, J. M., & Capelletto, L. R. (2010). Determinantes do grau de evidenciação de risco de crédito pelos bancos brasileiros. *Revista Contabilidade & Finanças*, 21, 1-27. Recuperado de <https://www.scielo.br/j/rcf/a/rspJj48zyvbXZbsVPjQqyMy/?format=pdf&lang=pt>
- Darabi, R., & Faghani, M. (2012). The disclosure effects of contingent liabilities and ambiguities on making decision by users of financial statements. *International Journal of Business and Commerce*, 1(5), 13-31. Recuperado de <https://www.ijbcnet.com/1-5/IJBC-12-1504.pdf>
- Davidson, R. A., & Chrisman, H. H. (1994). Translations of uncertainty expressions in Canadian accounting and auditing standards. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 3(2), 187-203. DOI: [https://doi.org/10.1016/1061-9518\(94\)90016-7](https://doi.org/10.1016/1061-9518(94)90016-7)

- Deliberação CVM 489. (2005, 03 de outubro). Recuperado de <http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/deliberacoes/deli0400/deli489.html>
- Deliberação CVM 594. (2009, 15 de setembro). Recuperado de <http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/deliberacoes/deli0500/deli594.html>
- Delgado, F. J., Fernandez-Rodriguez, E., & Martinez-Arias, A. (2014). Effective tax rates in corporate taxation: A quantile regression for the EU. *Engineering Economics*, 25(5), 487-496. DOI: <https://doi.org/10.5755/j01.ee.25.5.4531>
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2009). Corporate tax avoidance and firm value. *The review of Economics and Statistics*, 91(3), 537-546. DOI: <https://doi.org/10.1162/rest.91.3.537>
- Doupnik, T. S., & Riccio, E. L. (2006). The influence of conservatism and secrecy on the interpretation of verbal probability expressions in the Anglo and Latin cultural areas. *The International Journal of Accounting*, 41(3), 237-261. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2006.07.005>
- Doupnik, T. S., & Richter, M. (2004). The impact of culture on the interpretation of “in context” verbal probability expressions. *Journal of International Accounting Research*, 3(1), 1-20. DOI: <https://doi.org/10.2308/jiar.2004.3.1.1>
- Drake, K. D., Lusch, S. J., & Stekelberg, J. (2019). Does tax risk affect investor valuation of tax avoidance?. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 34(1), 151-176. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F0148558X17692674>
- Dye, R. A. (2001). An evaluation of “essays on disclosure” and the disclosure literature in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 181-235. doi: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00024-6](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00024-6)
- Dyreng, S. D., Hoopes, J. L., & Wilde, J. H. (2016). Public pressure and corporate tax behavior. *Journal of Accounting Research*, 54(1), 147-186. DOI: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12101>
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *The accounting review*, 83(1), 61-82. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.1.61>
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2019). When does tax avoidance result in tax uncertainty?. *The Accounting Review*, 94(2), 179-203. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr-52198>
- Edwards, A., Schwab, C., & Shevlin, T. (2016). Financial constraints and cash tax savings. *The Accounting Review*, 91(3), 859-881. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr-51282>
- Ensslin, S. R., & da Silva, B. M. D. S. (2008). Investigação do perfil dos artigos publicados nos congressos de contabilidade da USP e da UFSC com ênfase na iniciação científica. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 2(3), 113-131. DOI: <https://doi.org/10.11606/rco.v2i3.34716>
- Ernest & Young & Fipecafi (2010). *Manual de Normas Internacionais de Contabilidade. IFRS versus normas brasileiras*. São Paulo: Atlas.
- Espejo, M. M. D. S. B., Cruz, A. P. C. D., Lourenço, R. L., Antonovz, T., & Almeida, L. B. D. (2009). Estado da arte da pesquisa contábil: um estudo bibliométrico de periódicos nacional e internacionalmente veiculados entre 2003 e 2007. Recuperado de <http://repositorio.furg.br/handle/1/3935>
- Famá, R., & Barros, L. A. B. D. C. (2010). Q de Tobin e seu uso em finanças: aspectos metodológicos e conceituais. *REGE Revista de Gestão*, 7(4).

- Farias, M. R. S. (2004). *Divulgação do passivo: um enfoque sobre o passivo contingente no setor químico e petroquímico brasileiro*. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. <https://doi:10.11606/D.12.2004.tde-09012006-121101>.
- Farias, M. R. S. (2006). Bases conceituais e normativas para reconhecimento e divulgação do passivo contingente: um estudo empírico no setor químico e petroquímico brasileiro. *São Paulo*.
- FASB Interpretation 48. (2006, junho). Recuperado de <https://www.irs.gov/businesses/corporations/fasb-interpretation-no-48-accounting-for-uncertainty-in-income-taxes>
- Favero, L. P. & Belfiore, P. (2017) *Manual de Análise de Dados* (p. 1122). GEN LTC.
- Feeny, S., Gillman, M., & Harris, M. N. (2005). *Econometric accounting of the Australian corporate tax rates: A firm panel example* (No. E2005/16). Cardiff Economics Working Papers. Recuperado de <https://www.econstor.eu/handle/10419/83976>
- Fernandes, J. F. C. (2015). *Fatores determinantes da constituição das provisões em Portugal e no Brasil* (Doctoral dissertation).
- Ferreira, D. D. M., Borba, J. A., Da Rosa, C. A., & Vicente, E. F. R. (2014). (Ir) Relevância das contingências ambientais: uma investigação nas empresas brasileiras. *Contabilidade y Negocios*, 9(18), 58-74. Recuperado de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/11612>
- Ferreira, J., & Rover, S. (2019). An analysis of the relevant lawsuits in Brazilian companies: characteristics that influence the change in the probability of loss provision and contingent liabilities. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 13. Recuperado de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/2352/235260267020/235260267020.pdf>
- Ferreira, J., Rover, S., Ferreira, D. D. M., & Borba, J. A. (2016). Informações Financeiras Ambientais: diferença entre o nível de disclosure entre empresas brasileiras. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 10(1), 5-24. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4416/441644776002.pdf>
- Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 255-307. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)
- Field, L., Lowry, M., & Shu, S. (2005). Does disclosure deter or trigger litigation?. *Journal of Accounting and Economics*, 39(3), 487-507. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.04.004>
- Fonteles, I. V., Nascimento, C. P. S., Ponte, V. M. R., & Rebouças, S. M. D. P. (2013). Determinantes da evidenciação de provisões e contingências por companhias listadas na BM&FBOVESPA. *Revista Gestão Organizacional*, 6(4), 85–98. doi: <https://doi.org/10.1016/j.bios.2014.06.009>
- Forte, H. C., Prudêncio, P., Silva, L. K. S., Ponte, V. M. R., & Guimarães, D. B. (2021). Efeito da divulgação de provisões e passivos contingentes sobre o desempenho de mercado das empresas listadas na b3. *Revista Mineira de Contabilidade*, 22(3), 33-48. DOI: <https://doi.org/10.51320/rmc.v22i3.1249>
- França, R. D., & do Monte, P. A. (2020). Efeitos da reputação corporativa na tax avoidance de empresas brasileiras de capital aberto. *Revista Universo Contábil*, 15(4). DOI: <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2019430>
- Gallemore, J., Maydew, E., & Thornock, J. (2014). The reputational costs of tax avoidance. *Contemporary Accounting Research*, 31, 1103-1133. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12055>

- Gleason, C. A., & Mills, L. F. (2002). Materiality and contingent tax liability reporting. *The Accounting Review*, 77(2), 317-342. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.2.317>
- Gonzalez, E. Z., & Filho, C. F. (2016). 02) Risco Legal e Companhias Abertas: Ponderações Sobre a Importância da Avaliação do Risco Jurídico para Atuação no Mercado Mobiliário. *Revista Brasileira de Gestão e Engenharia/ RBGE/ ISSN 2237-1664*, (14), 20-37. Recuperado de <https://www.periodicos.cesg.edu.br/index.php/gestaoeengenharia/article/view/273>
- Graham, J. R., Hanlon, M., Shevlin, T., & Shroff, N. (2014). Incentives for tax planning and avoidance: Evidence from the field. *The Accounting Review*, 89(3), 991-1023. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr-50678>
- Graham, J. R., Hanlon, M., Shevlin, T., & Shroff, N. (2017). Tax rates and corporate decision-making. *The Review of Financial Studies*, 30(9), 3128-3175. DOI: <https://doi.org/10.1093/rfs/hhx037>
- Graham, J. R., Raedy, J. S., & Shackelford, D. A. (2012). Research in accounting for income taxes. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2), 412-434. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.11.006>
- Gupta, S., & Newberry, K. (1997). Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of accounting and public policy*, 16(1), 1-34. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(96\)00055-5](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(96)00055-5)
- Handa, P., & Linn, S. C. (1993). Arbitrage pricing with estimation risk. *Journal of Financial and Quantitative analysis*, 28(1), 81-100. DOI: <https://doi.org/10.2307/2331152>
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Hanlon, M., & Slemrod, J. (2009). What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. *Journal of Public Economics*, 93(1-2), 126-141. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2008.09.004>
- Hendriksen, E. S (1977). *Accounting theory*. Homewood: Richard D. Irwin.
- Hendriksen, E. S.; Van Breda, M. F. (1999) *Teoria da contabilidade*. 5. ed. São Paulo: Atlas.
- Hennes, K. M. (2014). Disclosure of contingent legal liabilities. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(1), 32-50. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2013.10.005>
- Herron, R., & Nahata, R. (2020). Corporate Tax Avoidance and Firm Value Discount. *Quarterly Journal of Finance*, 10(2), 537–546. <https://doi.org/10.1142/S2010139220500081>
- Hoepfers, A., Moin, D. B., Gonzales, A., & de Almeida Santos, F. (2020). Efeito tributário da adoção do ICPC 22 (IFRIC 23) nas empresas brasileiras emissoras de ADR. *Contabilidade y Negocios*, 15(29), 6-18. DOI: <https://doi.org/10.18800/contabilidad.202001.001>
- Hoopes, J. L., Mescall, D., & Pittman, J. A. (2012). Do IRS audits deter corporate tax avoidance? *The Accounting Review*, 87, 1603-1639. <https://doi.org/10.2308/accr-50187>
- Huseynov, F., & Klamm, B. K. (2012). Tax avoidance, tax management and corporate social responsibility. *Journal of Corporate Finance*, 18(4), 804-827. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2012.06.005>
- IAS 12. (2001, abril). Recuperado de <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/>
- IAS 37. (2001, abril). Recuperado de <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/>

- IFRIC 23. (2017, maio). Recuperado de <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-interpretations/ifric-23-uncertainty-over-income-tax-treatments/>
- Instrução CVM nº 480. (2009, 07 de dezembro). Recuperado de <http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst480.html>
- Interpretação Técnica ICPC 22. (2018, 07 de dezembro). Recuperado de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-mitidos/Interpretacoes/Interpretacao?Id=114>
- Iudícibus, S. (2015). *Teoria da Contabilidade*. São Paulo: Atlas. 11ª Edição.
- Iudícibus, S. (2010). *Contabilidade introdutória*. São Paulo: Atlas.
- Iudícibus, S., & Lopes, A. B. (2004). *Teoria Avançada da Contabilidade*. São Paulo: Atlas.
- Jesus, S. S., & de Souza, M. M. (2016). Impacto do reconhecimento dos passivos contingentes na situação econômica das empresas brasileiras auditadas pelas big four. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 10(2), 43-63.
- Jones, O., Baker, M., & Lay, B. F. (2017). The relationship between CSR and tax avoidance: an international perspective. In *Australian Tax Forum*. Recuperado de <https://search.informit.org/doi/abs/10.3316/agispt.20180905001346>
- Jones, O., Sharifi, S., Conway, S. Accounting for organization: round-up the usual suspects. *Critical Perspectives on Accounting*, n. 17, p. 283-304, 2006. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cpa.2003.04.004>
- Kennedy, J., Mitchell, T., & Sefcik, S. E. (1998). Disclosure of contingent environmental liabilities: some unintended consequences?. *Journal of Accounting Research*, 36(2), 257-277. DOI: <https://doi.org/10.2307/2491477>
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., Warfield, T. D., Wiecek, I. M., & McConomy, B. J. (2019). *Intermediate Accounting, Volume 2*. John Wiley & Sons.
- Kim, K. A., & Limpaphayom, P. (1998). Taxes and firm size in Pacific-Basin emerging economies. *Journal of international accounting, auditing and taxation*, 7(1), 47-68. DOI: [https://doi.org/10.1016/S1061-9518\(98\)90005-2](https://doi.org/10.1016/S1061-9518(98)90005-2)
- Kim, J. B., Li, Y., & Zhang, L. (2011). Corporate tax avoidance and stock price crash risk: Firmlevel analysis. *Journal of Financial Economics*, 100, 639-662. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.07.007>
- Koester, A. (2011, July). Investor valuation of tax avoidance through uncertain tax positions. In *2011 American Accounting Association Annual Meeting-Tax Concurrent Sessions*. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1905210>
- Koester, A., Lim, S. C., & Vigeland, R. L. (2015). The effect of tax-related material weakness in internal controls on the market valuation of unrecognized tax benefits. *The Journal of the American Taxation Association*, 37(1), 129-155. DOI: <https://doi.org/10.2308/atax-50952>
- Koester, A., Shevlin, T., & Wangerin, D. (2017). The role of managerial ability in corporate tax avoidance. *Management Science*, 63(10), 3285-3310. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2510>
- Kronbauer, C. A., de Souza, A. A., Webber, F. L., & Ott, E. (2012). Impacto do reconhecimento de ativos fiscais diferidos na estrutura financeira e no desempenho econômico de empresas brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 9(17), 39-60. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5017373>

- Lagrange, B., Viger, C., & Anandarajan, A. (2015). Contingency liabilities: the effect of three alternative reporting styles. *Research in Accounting Regulation*, 27(2), 119–128. doi: <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2015.09.003>
- Laguir, I., Staglianò, R., & Elbaz, J. (2015). Does corporate social responsibility affect corporate tax aggressiveness?. *Journal of cleaner production*, 107, 662-675. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.05.059>
- Law, K. K., & Mills, L. F. (2015). Taxes and financial constraints: Evidence from linguistic cues. *Journal of Accounting Research*, 53(4), 777-819. DOI: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12081>
- Leal, P. H., Costa, B. M., Oliveira, M. C., & Rebouças, S. M. D. P. (2018). Divulgação de provisões e passivos contingentes ambientais sob a ótica da teoria institucional. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 37(3), 37-54. DOI: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v37i3.39477>
- Lei 11.638. (2007, 28 de dezembro). Recuperado de: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/11638.htm.
- Lei n. 6.404. (1976, 15 de dezembro). Recuperado de: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm
- Leite Filho, G. A. (2008). Padrões de produtividade de autores em periódicos e congressos na área de contabilidade no Brasil: um estudo bibliométrico. *Revista de administração contemporânea*, 12, 533-554. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552008000200011>
- Leite Filho, G. A. (2007). Siqueira, RL Uma análise bibliométrica de 1999 a 2006. *Revista de Informação Contábil. Pernambuco*, 1, 102-119. Recuperado de <https://periodicos.ufpe.br/revistas/ricontabeis/article/viewFile/7736/7822>
- Lequericaonandia, M. B. V., & Acebes, M. D. C. R. (2003). La manipulación contable: el perfil de las empresas manipuladoras. *Partida doble*, (143), 54-63. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=310460>
- Lima, G. A. S. F. (2007). *Utilização da teoria da divulgação para avaliação da relação do nível de disclosure com o custo da dívida das empresas brasileiras*. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. <https://doi:10.11606/T.12.2007.tde-26112007-165145>.
- Lima, E. M., & Pereira, C. A. (2011). Associação entre índices de disclosure e características corporativas das Instituições de Ensino Superior Filantrópicas do Brasil-IESFB. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 5(11), 23-48. DOI: <https://doi.org/10.11606/rco.v5i11.34784>
- Lopes, A. I., & Reis, L. (2019). Are provisions and contingent liabilities priced by the market? An exploratory study in Portugal and the UK. *Meditari Accountancy Research*. DOI: <https://doi.org/10.1108/MEDAR-09-2017-0212>
- Losekann, V. L., Pereira, R. C., Lenhart, E. D. R., & Lobler, M. L. (2016). Uma análise de operações financeiras off-balance: com ênfase nas contingências passivas de empresas listadas nos níveis de governança corporativa da BM&FBovespa. In *Congresso Brasileiro de Contabilidade* (Vol. 20).
- Machado, M. C., & Nakao, S. H. (2012). Diferenças entre o lucro tributável e o lucro contábil das empresas brasileiras de capital aberto. *Revista Universo Contábil*, 8(3), 100-112. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/1170/117026220008.pdf>

- Magalhães, R. A., & Ferreira, L. F. (2018). Relação Entre o Gerenciamento Tributário e a Evidenciação de Passivos Contingentes Tributários em Empresas Listadas no Novo Mercado da [B] 3. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 8(2), 82-100. DOI: <https://doi.org/10.18028/rgfc.v8i2.5514>
- Manoppo, H., & Arie, F. V. (2016). The Influence of Capital Structure, Company Size and Profitability Towards Automotive Company Value of IDX Period 2011-2014. *Journal EMBA*, 4(2), 485-497.
- Manzon Jr, G. B., & Smith, W. R. (1994). The effect of the Economic Recovery Tax Act of 1981 and the Tax Reform Act of 1986 on the distribution of effective tax rates. *Journal of Accounting and Public Policy*, 13(4), 349-362. DOI: [https://doi.org/10.1016/0278-4254\(94\)90004-3](https://doi.org/10.1016/0278-4254(94)90004-3)
- Marchesi, R. F., & Zanoteli, E. J. (2021). Agressividade Fiscal e Investimentos no Mercado Acionário Brasileiro. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 065-083. DOI: <https://doi.org/10.14392/asaa.2020130304>
- Martinez, A. L. (2017). Agressividade tributária: um survey da literatura. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 11, 106-124. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4416/441653809007.pdf>
- Martinez, A. L., & de Almeida Coelho, L. F. (2016). Planejamento tributário com operações societárias: critérios de validade utilizados pelo CARF. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(30), 193-213. DOI: <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2016v13n30p193>
- Martinez, A. L., & Motta, F. P. (2017). Tax aggressiveness of government-controlled corporations in Brazil. Available at SSRN 3327820. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3327820>
- Martinez, A. L., Ribeiro, A. C., & Funchal, B. R. U. N. O. (2015). The Sarbanes Oxley Act and taxation: a study of the effects on the tax aggressiveness of Brazilian firms. In *Anais do Congresso da USP Controladoria e Contabilidade, São Paulo, SP, Brasil* (Vol. 15). Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Antonio-Martinez-59/publication/280610201_The_Sarbanes_Oxley_Act_and_Taxation_A_Study_of_the_Effects_on_the_Tax_Aggressiveness_of_Brazilian_Firms/links/55be24b708aec0e5f445d42e/The-Sarbanes-Oxley-Act-and-Taxation-A-Study-of-the-Effects-on-the-Tax-Aggressiveness-of-Brazilian-Firms.pdf
- Martinez, A. L., & Sonegheti, K. (2015). Contingências Fiscais em Face das Mudanças de Incidência do PIS e da COFINS. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 3(3), 6-18. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5280498>
- Martinez, A. L., Souza, T. B. T., & Monte-Mor, D. S. (2016). Book-tax differences, earnings persistence and tax planning before and after the adoption of IFRS in Brazil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 162-180. Recuperado de <https://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/view/254>
- Meek, G. K., Roberts, C. B., & Gray, S. J. (1995). Factors influencing voluntary annual report disclosures by US, UK and continental European multinational corporations. *Journal of international business studies*, 26(3), 555-572. DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490186>
- Mendonça, O. R.; Riccio, E. L.; Sakata, M. C. G. (2009). Dez anos de pesquisa contábil no Brasil: análise dos trabalhos apresentados nos EnANPADs de 1996 a 2005. RAE. *Revista de Administração de Empresas*, v. 49, n. 1. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902009000100008>

- Mesquista, K. M. P., Carmo, C. H. S., & Ribeiro, A. M. (2018). Impacto da reconfiguração dos passivos contingentes no desempenho financeiro: uma análise nas empresas brasileiras do setor de energia elétrica. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 37(1), 91–109. doi: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v37i1.34183>
- Mills, L. F. (1998). Book-tax differences and Internal Revenue Service adjustments. *Journal of Accounting research*, 36(2), 343-356. DOI: <https://doi.org/10.2307/2491481>
- Mills, L. F., & Sansing, R. C. (2000). Strategic tax and financial reporting decisions: Theory and evidence. *Contemporary Accounting Research*, 17(1), 85-106. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2000.tb00912.x>
- Mittone, L. (2006). Dynamic behaviour in tax evasion: An experimental approach. *The Journal of Socio-Economics*, 35(5), 813-835. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.socec.2005.11.065>
- Murcia, F. D. R., & Santos, A. (2009). Fatores determinantes do nível de disclosure voluntário das companhias abertas no Brasil. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 3(2), 72-95. DOI: <https://doi.org/10.17524/repec.v3i2.68>
- Murcia, F. D., Souza, F. D., Dill, R. P., & Costa Junior, N. C. A. (2011). Impacto do nível de disclosure corporativo na volatilidade das ações de companhias abertas no Brasil. *Revista de Economia e Administração*, 10(2), 196-218. Recuperado de <https://congressosp.fipecafi.org/anais/artigos102010/398.pdf>
- Naninni, L. C., & Salotti, B. M. (2009). IAS 37–Provisões, contingências passivas e contingências ativas. *ERNST & YOUNG, FIPECAFI. Manual de normas internacionais de contabilidade: IFRS versus normas brasileiras. São Paulo. Atlas*, 2.
- Nelson, M. W., & Kinney Jr, W. R. (1997). The effect of ambiguity on loss contingency reporting judgments. *Accounting Review*, 257-274. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/248555>
- Neto, H. D. A., & Martinez, A. L. (2016). Nota fiscal de serviços eletrônica: uma análise dos impactos na arrecadação em municípios brasileiros. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 10(26), 49-62. DOI: <https://doi.org/10.11606/rco.v10i26.107117>
- Niesh, A.J. & Velnampy, T. 2014. Firm Size and Profitability: A Study of Listed Manufacturing Firms IN Sri Lanka. *International Journal of Business and Management*, Vol. 9, No. 4, 57-64. Recuperado de <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/33483>
- Nogueira, I. V., Lamounier, W. M., & Colauto, R. D. (2009). Q de Tobin e Indicadores Financeiros Tradicionais em Companhias siderúrgicas com ações na Bovespa e NYSE. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 28(3), 09-23. DOI: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v28i3.9516>
- Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 003. (2019, 28 de fevereiro). Recuperado de <http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/oficios-circulares/sep/oc-sep-0319.html>
- Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 7. (2011, 10 de maio). Recuperado de <http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/oficios-circulares/sep/oc-sep-0711.html>
- Oliveira, J. (2007). O relato financeiro sobre provisões, passivos contingentes e activos contingentes: o caso português. *Contabilidade e Gestão: Portuguese Journal of Accounting and Management*, (4), 19-66. Recuperado de <https://ciencia.iscte-iul.pt/publications/o-relato-financeiro-sobre-provisoes-passivos-contingentes-e-activos-contingentes-o-caso-portugues/24708>

- Oliveira, A. D., Benetti, J. E., & Varela, P. S. (2011). Disclosure das provisões e dos passivos e ativos contingentes: um estudo em empresas listadas na BM&FBovespa. In *Congresso da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (ANPCONT)* (Vol. 5). Recuperado de <https://anpcont.org.br/pdf/2011/CUE250.pdf>
- Oliveira, R. R., & Carvalho, V. S. D. (2008). A Produção Científica sobre Auditoria: um Estudo Bibliométrico a partir do Caderno de Indicadores da CAPES no Período de 2004 a 2006. *Pensar Contábil*, 10(42). Recuperado de <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/pensarcontabil/article/view/88/88>
- Pereira, C. M. F., Oliveira, H. M. S., & de Sousa, B. M. F. (2018). Determinants for provision recognition: a comparison between Portugal and Brazil. *Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión*, 16(32), 96-107. Recuperado de http://www.observatorio-iberoamericano.org/ricg/n_32/claudia_maria_ferreira_pereira_y_otros.pdf
- Pereira, I. V., & Silva, C. A. T. (2020). A influência das recompensas internas e externas no comportamento das pessoas na prática da evasão fiscal no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 31, 228-243. DOI: <https://doi.org/10.1590/1808-057x201908290>
- Pickhardt, M., & Prinz, A. (2014). Behavioral dynamics of tax evasion—A survey. *Journal of Economic Psychology*, 40, 1-19. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.08.006>
- Pinto, A. F., Avelar, B., Fonseca, K. B. C., Silva, M. B. A., & Costa, P. D. S. (2015). Value relevance da evidenciação de provisões e passivos contingentes. *Pensar Contábil*, 16(61). Recuperado de <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/pensarcontabil/article/view/2305>
- Platikanova, P. (2017). Debt maturity and tax avoidance. *European Accounting Review*, 26(1), 97-124. <https://doi.org/10.1080/09638180.2015.1106329>
- Pohlmann, M. C., & De Iudícibus, S. (2010). Relação entre a tributação do lucro e a estrutura de capital das grandes empresas no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 21, 1-25. Recuperado de <https://www.scielo.br/j/rcf/a/DS8SPscdbQ8R4CdLZwZtwLv/?format=pdf&lang=pt>
- Prado, F. J. D. (2014). *Análise do comportamento da divulgação das informações sobre provisões e passivos contingentes das empresas do setor de energia elétrica listadas na BM&FBovespa* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Prado, T. A. R., Ribeiro, M. S., & Moraes, M. B. (2019). Características institucionais dos países e práticas de evidenciação das provisões e passivos contingentes ambientais: um estudo internacional. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 12(1), 65–81. doi:<https://doi.org/10.14392/asaa.2019120104>
- Procianoy, J. L., & ROCHA, C. F. P. D. (2002). Disclosure das Cias Abertas: um estudo exploratório do departamento de relações com investidores. *Anais do Encontro Nacional De Programas De Pós-Graduação Em Administração, Rio de Janeiro, RJ, Brasil*, 26.
- Pronunciamento IBRACON NPC 22. (2000, 22 de janeiro). Recuperado de <http://www.ibracon.com.br/ibracon/Portugues/lisPublicacoes2.php>
- Rathke, A. A., Rezende, A. J., Antônio, R. M., & Moraes, M. B. C. (2019). A última chance para o big bath: o gerenciamento de tributos diferidos com base no IAS 12 em empresas brasileiras de capital aberto. *Revista Contabilidade & Finanças*, 30, 268-281. DOI: <https://doi.org/10.1590/1808-057x201806340>

- Reis, L. G., Slomski, V., Pereira, C. A., & de Melo, G. R. (2007). A pesquisa brasileira em contabilidade do setor público: uma análise após a implementação da lei de responsabilidade fiscal. *Revista de Informação Contábil*, 1(1). DOI: <https://doi.org/10.34629/ufpe-iscal/1982-3967.2007.v1.88-101>
- Rezende, A. J., Dalmácio, F. Z., & Rathke, A. A. T. (2019). Avaliação do impacto dos incentivos fiscais sobre os retornos e as políticas de investimento e financiamento das empresas. *Revista Universo Contábil*, 14(4), 28-49. Recuperado de <https://bu.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/download/6460/4192/>
- Rezende, G. P., & Nakao, S. H. (2012). Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto. *Revista Universo Contábil*, 8(1), 6-21. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/1170/117022715001.pdf>
- Ribeiro, A. D. C. (2018). *Provisões previdenciárias, trabalhistas e tributárias: gerenciamento de resultados contábeis no Brasil* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo). Recuperado de www.teses.usp.br.
- Ribeiro, A. D. C. (2012). *Provisões, contingências e normas contábeis: um estudo de gerenciamento de resultados com contencioso legal no Brasil* (Master dissertation, Universidade de São Paulo). Recuperado de www.teses.usp.br.
- Ribeiro, A. D. C., Ribeiro, M. D. S., & Weffort, E. F. J. (2013). Provisões, contingências e o pronunciamento CPC 25: as percepções dos protagonistas envolvidos. *Revista Universo Contábil*, 9(3), 38-54.
- Riccio, E. L., Carastan, J. T., & Sakata, M. G. (1999). Accounting research in brazilian universities: 1962-1999. *Caderno de Estudos*, (22), 01-17. Recuperado de <https://www.scielo.br/j/cest/a/GxfFjCZqNPJpkKwXdW45qhM/?lang=pt>
- Rodrigues, D. V., & Galdi, F. C. (2020). Taxa de imposto efetiva nas empresas brasileiras: uma comparação entre as companhias abertas e fechadas. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 17(42), 57-69. DOI: <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2020v17n42p57>
- Rosa, C. A. D. (2014). Panorama e reconfiguração das contingências passivas no Brasil. Recuperado de <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/129202>
- Rosa, P. A., Magalhães, R. A., Ferreira, L. F., & Petri, S. M. (2016). Evidenciação dos passivos contingentes tributários: comparação das informações divulgadas em notas explicativas e Formulário de Referência. In *Anais do Congresso USP Controladoria e Contabilidade, São Paulo, SP, Brasil*. Recuperado de <https://congressosp.fipecafi.org/anais/16UspInternational/280.pdf>
- Rosa, B. B., & Souza, M. M. (2019). Representatividade e nível de evidenciação das provisões e passivos contingentes fiscais nas companhias de capital aberto brasileiras. *Revista de Finanças e Contabilidade da Unimep*, 6(1), 16-33. Recuperado de <http://reficontunimep.com.br/ojs/index.php/Reficont/article/view/102>
- Rufino, M. A., & Machado, M. R. (2015). Fatores Determinantes da Divulgação de Informações Voluntária Social: Evidências Empíricas no Brasil. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 9(4). DOI: <https://doi.org/10.17524/repec.v9i4.1300>
- Sá, C., Martins, A., & Gomes, C. (2013). Tax morale, occupation and income level: An analysis of portuguese taxpayers. *Comunicações*. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10316/23936>
- Salotti, B. M., & Yamamoto, M. M. (2005). Ensaio sobre a teoria da divulgação. *BBR-Brazilian Business Review*, 2(1), 53-70. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/1230/123016184004.pdf>

- Santa, S. L. L., & Rezende, A. J. (2016). Elisãõ fiscal e valor da firma: Evidências do Brasil. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(30), 114-133. Recuperado de <https://periodicos.ufsc.br/index.php/contabilidade/article/download/2175-8069.2016v13n30p114/33721/164451>
- Sant'anna, V., & Carlos Brunozi Júnior, A. (2019). GOVERNANÇÀ CORPORATIVA, TMT E BOOK-TAX DIFFERENCES (BTD) ANORMAIS EM EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO LISTADAS NO BRASIL. *Advances in Scientific & Applied Accounting*, 12(2). Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/victor-santanna/publication/337498958_governanca_corporativa_tmt_e_book-tax_differences_btd_anormais_em_empresas_de_capital_aberto_listadas_no_brasil/links/5ddc338ea6fdccdb4465515f/governanca-corporativa-tmt-e-book-tax-differences-btd-anormais-em-empresas-de-capital-aberto-listadas-no-brasil.pdf
- Santos, D. Z., Castilho, D., & Gonzales, A. (2017). Avaliação do nível de Disclosure de passivos ambientais contingentes pelas principais empresas do setor elétrico entre 2010 E 2014. *Revista Científica Hermes*, 19, 585-609. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=4776/477653850012>
- Santos, M. A. C., Cavalcante, P., & Rodrigues, R. N. (2013). Tamanho da firma e outros determinantes da tributação efetiva sobre o lucro no brasil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 179-210. Recuperado de <https://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/view/119>
- Scarpin, J. E., Macohon, E. R., & Dallabona, L. F. (2014). Variabilidade dos índices de endividamento em relação à adição dos passivos contingentes na estrutura patrimonial das empresas listadas na BM&FBOVESPA. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 8(22), 3-14. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2352/235238833001.pdf>
- Scholes, M. S., Wolfson, M. A., Erickson, M., Maydew, E., & Shevlin, T. (2014). *Taxes & business strategy*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Schneider, T., Michelon, G., & Maier, M. (2017). Environmental liabilities and diversity in practice under international financial reporting standards. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 30(2), 378-403. doi: <https://doi.org/10.1108/AAAJ-01-2014-1585>
- Scott, W. R. (2012). *Financial Accounting Theory 6th edition*. NY: Pearson Prentice Hall.
- Shackelford, D. A., & Shevlin, T. (2001). Empirical tax research in accounting. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 321-387. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00022-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00022-2)
- Shevlin, T., & Porter, S. (1992). " The Corporate Tax Comeback in 1987" Some Further Evidence. *The Journal of the American Taxation Association*, 14(1), 58. Recuperado de <https://www.proquest.com/openview/4fee8e80b10eb771e8da9238a20e61ed/1?cbl=31656&pq-origsite=gscholar>
- Silva, A. F. P., Araújo, R. A., & Santos, L. M. (2018). Relação da rentabilidade e o disclosure de provisões e passivos contingentes ambientais das empresas de alto potencial poluidor listadas na B3. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 17(52). DOI: <https://doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v17n52.2689>

- Silva, R., & Martinez, A. L. (2017, June). Restrição financeira e agressividade fiscal nas empresas brasileiras de capital aberto. In *Anais do Congresso Anpcont, Belo Horizonte, MG, Brasil* (Vol. 11). Recuperado de <https://anpcont.org.br/pdf/2017/CUE678.pdf>
- Simone, L., Robinson, J. R., & Stomberg, B. (2014). Distilling the reserve for uncertain tax positions: The revealing case of black liquor. *Review of Accounting Studies*, 19(1), 456-472. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9257-4>
- Stickney, C. P., & McGee, V. E. (1982). Effective corporate tax rates the effect of size, capital intensity, leverage, and other factors. *Journal of accounting and public policy*, 1(2), 125-152. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(82\)80004-5](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(82)80004-5)
- Stiglitz, J. E., & Walsh, C. E. (2006). *Principles of microeconomics*. Norton.
- Suave, R., Codesso, M. M., Pinto, H., Vicente, E. F. R., & Lunkes, R. J. (2013). Divulgação de passivos contingentes nas empresas mais líquidas da BM&FBovespa. *Revista da UNIFEBE*, 1(11). Recuperado de <https://periodicos.unifebe.edu.br/index.php/revistaeletronicadaunifebe/article/view/130>
- Sucuahi, W., & Cambarihan, J. M. (2016). Influence of profitability to the firm value of diversified companies in the Philippines. *Accounting and Finance Research*, 5(2), 149-153. doi:10.5430/afr.v5n2p149 U
- Suffah, R., & Riduwan, A. (2016). Pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan dan kebijakan dividen pada nilai perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 5(2). Recuperado de <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/274>
- Tsakumis, G. T. (2007). The influence of culture on accountants' application of financial reporting rules. *Abacus*, 43(1), 27-48. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2007.00216.x>
- Tobin, J. (1969). A general equilibrium approach to monetary theory. *Journal of money, credit and banking*, 1(1), 15-29. DOI: <https://doi.org/10.2307/1991374>
- Torgler, B., & Schneider, F. (2007). Shadow economy, tax morale, governance and institutional quality: a panel analysis. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.960012>
- Vello, A. P. C., & Martinez, A. L. (2014). Planejamento tributário eficiente: uma análise de sua relação com o risco de mercado. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 11(23), 117-140. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/762/76231724007.pdf>
- Verrecchia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 97-180. doi: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00025-8](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00025-8)
- Waegenare, A., Melenberg, B., & Stevens, R. (2010). Longevity risk. *De Economist*, 158(2), 151-192. Recuperado de <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s10645-010-9143-4.pdf>
- Watson, A., Shrivies, P., & Marston, C. (2002). Voluntary disclosure of accounting ratios in the UK. *The British Accounting Review*, 34(4), 289-313. DOI: <https://doi.org/10.1006/bare.2002.0213>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). Positive accounting theory. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=928677>
- Wegener, M., & Labelle, R. (2017). Value relevance of environmental provisions pre- and post-IFRS. *Accounting Perspectives*, 16(3), 139-168. doi: <https://doi.org/10.1111/1911-3838.12143>
- Wilkie, P. J., & Limberg, S. T. (1993). Measuring explicit tax (dis) advantage for corporate taxpayers: An alternative to average effective tax rates. *The Journal of the American Taxation Association*, 15(1), 46.

Recuperado de <https://www.proquest.com/openview/e73349b911581373e914a71688395816/1?pq-origsite=gscholar&cbl=31656>

Zimmerman, J. L. (1983). Taxes and firm size. *Journal of accounting and economics*, 5, 119-149. DOI: [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(83\)90008-3](https://doi.org/10.1016/0165-4101(83)90008-3)

Zonatto, V. C., Santos, A. C., Junior, M. M. R., & Bezerra, F. A. (2011). Fatores determinantes para a adoção de padrões internacionais de contabilidade no Brasil: uma investigação em empresas públicas e privadas do setor de energia elétrica. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 5(12), 26-47. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2352/235221531003.pdf>