



251

O grau de litigância tributária e o valor de mercado: um estudo sobre as empresas brasileiras

Mestre/MSc. Hélder Silva Santos [ORCID iD](#), Doutor/Ph.D. Raquel Wille Sarquis [ORCID iD](#)

USP, São Paulo, São Paulo, Brazil

Mestre/MSc. Hélder Silva Santos

[0000-0001-8410-3135](tel:0000-0001-8410-3135)

Programa de Pós-Graduação/Course

Contabilidade e Controladoria da FEA/USP

Doutor/Ph.D. Raquel Wille Sarquis

[0000-0002-9267-9588](tel:0000-0002-9267-9588)

Programa de Pós-Graduação/Course

Contabilidade e Controladoria da FEA/USP

Resumo/Abstract

A provisão e o passivo contingente são uma das consequências do litígio tributário, conforme estabelece o CPC 25 (IAS 37). Para questões tributárias, podem ser resultado do indeferimento, pela fiscalização, de procedimentos adotados pelos contribuintes (de forma intencional ou não), gerando uma contingência financeira. O trabalho, inicialmente, buscou identificar qual a relação entre o valor de mercado da empresa com os valores dessas provisões e dos passivos contingentes tributários. Dado os resultados terem demonstrado que existe associação negativa e estatisticamente relevante, corroborando com a Teoria do Disclosure, foram mapeadas as principais características do grau de litigância tributária das empresas brasileiras. Os dados foram coletados nos Formulários de Referência e nas notas explicativas às demonstrações contábeis, de empresas de capital aberto, para o período de 2015 a 2020. Além de efetuar a análise descritiva dos litígios tributários das empresas da amostra, foi elaborado um ranking do grau de litigância tributária, o qual demonstra que o segmento bebidas, telecomunicações, metalúrgico e óleo e gás estão, com recorrência, dentre os 5 setores com maior grau de litigância. 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.

Modalidade/Type

Artigo Científico / Scientific Paper

Área Temática/Research Area

Auditoria e Tributos (AT) / Auditing and Tax



O grau de litigância tributária e o valor de mercado: um estudo sobre as empresas brasileiras

RESUMO

A provisão e o passivo contingente são uma das consequências do litígio tributário, conforme estabelece o CPC 25 (IAS 37). Para questões tributárias, podem ser resultado do indeferimento, pela fiscalização, de procedimentos adotados pelos contribuintes (de forma intencional ou não), gerando uma contingência financeira. O trabalho, inicialmente, buscou identificar qual a relação entre o valor de mercado da empresa com os valores dessas provisões e dos passivos contingentes tributários. Dado os resultados terem demonstrado que existe associação negativa e estatisticamente relevante, corroborando com a Teoria do *Disclosure*, foram mapeadas as principais características do grau de litigância tributária das empresas brasileiras. Os dados foram coletados nos Formulários de Referência e nas notas explicativas às demonstrações contábeis, de empresas de capital aberto, para o período de 2015 a 2020. Além de efetuar a análise descritiva dos litígios tributários das empresas da amostra, foi elaborado um ranking do grau de litigância tributária, o qual demonstra que o segmento bebidas, telecomunicações, metalúrgico e óleo e gás estão, com recorrência, dentre os 5 setores com maior grau de litigância. 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.

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

Introdução

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 aumenta a assimetria informacional 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. Informações incompletas sobre as provisões e passivos contingentes também 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 Pronunciamento Técnico (CPC) 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes, 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 e não controlados pela



entidade. Já a provisão, é uma obrigação presente, derivada de eventos passados, já ocorridos, com prazo de vencimento ou valor incertos. Tais eventos passados podem estar associados à processos administrativos ou judiciais sobre temas de natureza diversa, como questões ambientais (e.g., Santos, Castilhos & Gonzales, 2017), trabalhistas e cíveis (e.g., Suave, Codesso, de Moraes Pinto, Vicente, & Lunkes, 2013) e tributárias (e.g., Rosa, 2014; Jesus & Souza, 2016).

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 irresignado, respeitada a legislação vigente.

Surge, então, 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.

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. 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.

Importante destacar que estudos prévios, com foco no planejamento tributário, uma das fontes de discussão litigiosa entre Fisco e contribuinte, das quais originam-se os passivos contingentes e as provisões, observaram associações dessa variável com o



valor de mercado da empresa ou a avaliação de investidores e analistas sobre determinada demonstração contábil (Hanlon & Slemrod, 2009; Drake, Lusch & Stekelberg, 2019). Os autores identificaram que investidores e analistas valorizam positivamente o planejamento tributário, mas valorizam negativamente o risco tributário e, ainda, o risco tributário modera a avaliação positiva da evasão fiscal, portanto, o mercado reage positivamente com a divulgação, nas demonstrações contábeis, de esforços para reduzir os tributos pagos. Ainda, pesquisas demonstram (e.g., Dyreng, Hoopes & Wilde, 2016) que investidores apresentam interesse em empresas que adotam planejamentos tributários como estratégia para otimizar fluxos de caixa, apesar de se preocuparem com o risco da elisão fiscal destas estratégias tributárias adotadas pelas empresas (Gallemore et al., 2014).

Sendo a informação dos litígios relevantes para usuários externos das demonstrações contábeis, é importante avaliar qual natureza de litígio tem maior impacto para estes usuários. Conforme evidências apresentadas por diversas pesquisas (e.g., Suave et al., 2013; Jesus & Souza, 2016; Baldoino & Borba, 2015) 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.

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. Sendo assim, o presente trabalho terá como foco a avaliação dos passivos contingentes e provisões de natureza fiscal e tributária. Apesar da relevância do tema, verifica-se que sua adoção pelas empresas brasileiras ainda é insuficiente e de baixa qualidade (Suave et. al., 2013).

Apesar disso, já existem algumas evidências na literatura. Por exemplo, 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.

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) 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. 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, bem como os reflexos de sua relevância no valor de mercado das empresas.

As pesquisas, nacionais e internacionais, sobre passivos contingentes tratam, prioritariamente, do nível de divulgação de tais informações nas demonstrações contábeis (Balduino & Borba, 2015). Entretanto, pouco se estudou sobre os determinantes dos valores dessas contingências e sua relação com o valor de mercado da empresa.

Baseado nessas reflexões, o presente estudo busca responder a seguinte questão de pesquisa: **qual a relação dos valores de provisão e passivo contingente tributário com o valor de mercado da empresa e quais as características do grau de litigância das empresas brasileiras?** Para responder essa questão, foram considerados os dados das empresas de capital aberto que compõem o Índice Bovespa (IBOV) e estabelecidos dois objetivos principais, sendo eles:

- (i) Avaliar a relevância estatística da associação dos montantes de passivos contingentes e provisões de natureza tributária com o valor de mercado; e
- (ii) Efetuar a análise descritiva dos litígios tributários, presentes nos Formulários de Referência, e das provisões e passivos contingentes, divulgados nas notas explicativas. Ao final será elaborado um ranking das empresas em relação ao seu grau de litigância tributária.

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.

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, como o movimento denominado "*Tax Certainty*", o qual responder a uma maior preocupação com a incerteza em matéria tributária e seu impacto no comércio e investimento além-fronteiras, especialmente no contexto da tributação internacional.



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.

Referencial teórico

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 (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 (e.g., Capriotti & Waldrup, 2005; Tsakumis, 2007, Oliveira, 2007; e Rosa, 2014). Existem pesquisas sobre a comparação do nível de divulgação dos passivos contingentes e das provisões entre diferentes países (Lopes & Reis, 2019; Costa et al., 2017) e, ainda, a associação da divulgação destas informações com o valor da empresa (e.g., Cohen et al., 2011; Koester, 2011; e Koester, Shevlin & Wangerin, 2017).

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; e Rosa, 2014); simulação de cenários (Rosa, 2014); entrevistas (Ribeiro, Ribeiro & Weffort, 2013); e nível de divulgação (Baldoino e Borba, 2015). Predominantemente, estudos apontam que nem todos os critérios estabelecidos pelo CPC 25 são contabilizados ou divulgados pelas empresas brasileiras (Farias, 2006; 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; e Waegenaere, Melenberg & Stevens, 2010).

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; 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) 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) observam 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 Balduino 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. Conhece-se apenas o trabalho de Rosa, Magalhães, Ferreira e Petri (2016), os quais 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.

Teorias 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

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.

Diversos 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; e Murcia & Santos, 2009). Ressalta-se, ainda, que a evidenciação contábil de informações de provisões e passivos contingentes influencia decisões de *stakeholders* (e.g., Pinto et al., 2014)

Metodologia

Amostra e coleta de dados

A amostra é composta pelas empresas brasileiras, listadas na BM&FBovespa e que compõem o índice IBOV de janeiro de 2021 (74 empresas). As instituições financeiras (12) 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.

O período de análise é de 2015 até 2020. 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.



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).

Das notas explicativas foram retiradas 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. Do Formulário de Referência, 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”.

Análise empírica

Para avaliar os reflexos dos valores de passivos contingentes e provisões tributárias no valor de mercado foi utilizado como *proxy* o “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). 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).

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 1:

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

Nota: 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.

Pra as análises quantitativas, foram estimados modelos econométricos através dos Mínimos Quadrados Ordinários com coeficientes e erros padrões robustos à

heteroscedasticidade. 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. A Tabela 1 demonstra as variáveis utilizadas no modelo econométrico.

Tabela 1 – Variáveis explicativas e de controle para o valor de mercado

Constructos	Variáveis	Operacionalização
Grau de Litigância Tributária	ProvAtivo	$\frac{\text{Provisão Tributário}}{\text{Ativo Total}}$
	ContingAtivo	$\frac{\text{Passivo Contingente Tributário}}{\text{Ativo Total}}$
Razão contingente sobre provisão	Conting_Prov	$\frac{\text{Passivo Contingente Tributário}}{\text{Provisão Tributária}}$
Tamanho da empresa	LnVlrMercado	$\text{Ln}(\text{VlrMercado})$
Rentabilidade	ROE	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{PL}}$

Fonte: elaborado pelo autor.

Nota: As variáveis “ProvAtivo” e “ContingAtivo” representam o Grau de Litigância Tributária das empresas, a qual 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. 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. “LnVlrMercado”: logaritmo natural do valor de mercado. ROE: lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido.

Encerrado o tratamento das variáveis, os testes estatísticos foram desenvolvidos a partir dos modelos econométricos demonstrados nas Equações 2, 3 e 4:

$$QTOBIN = \beta_0 + \beta_1 \text{ProvAtivo} + \beta_2 \text{LnVlrMercado} + \beta_3 \text{ROE} + \varepsilon \quad (2)$$

$$QTOBIN = \beta_0 + \beta_1 \text{ContingAtivo} + \beta_2 \text{LnVlrMercado} + \beta_3 \text{ROE} + \varepsilon \quad (3)$$

$$QTOBIN = \beta_0 + \beta_1 \text{Conting_Prov} + \beta_3 \text{LnVlrMercado} + \beta_4 \text{ROE} + \varepsilon \quad (4)$$

Análise dos resultados

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 2 apresenta as principais estatísticas descritivas das variáveis utilizadas e a Tabela 3 apresenta os resultados dos modelos de regressão, estimados conforme Equações 2, 3 e 4.

Tabela 2 – 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
	ProvAtivo	351	.00612	.00920	0	.05891
Passivos contingentes e provisões tributárias	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.

Tabela 3 – 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	Negativo	-4.36509**	0.024				
LnProv	Negativo			-34.37548**	0.041		
Conting_Prov	Negativo					.00019	0.419
LnVlrMercado	Positivo	2.3134***	2.25717***	0.000	2.25035***	0.000	2.16538***
ROE	Positivo	-.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***	

* $p < 0.1$ ** $p < 0.05$ *** $p < 0.01$

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. 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. Em relação à influência dos graus de litigância sobre



o valor de mercado da empresa, o sinal negativo está 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, então, 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. Ou seja, para a definição do valor de mercado seria irrelevante se o litígio tributário foi classificado como provisão ou passivo contingente.

Os resultados 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 (e.g., Pinto et al., 2014), 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), as quais verificaram que reclassificação dos passivos contingentes com perda possível e remota para provável causariam a reversão do lucro existente e na apresentação de passivo a descoberto (patrimônio líquido negativo).

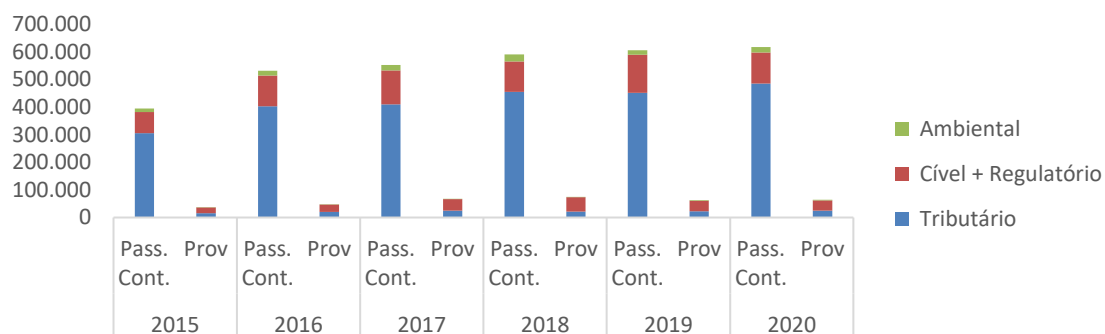
Em contrapartida, algumas pesquisas encontraram associação positiva entre o passivo contingente e os preços das ações das empresas (e.g., Koester, 2011; e Koester et al., 2017). Considerando que a contabilização de passivo contingente é uma prática a qual pode ser associada às atividades de planejamento fiscal (e.g., Dyreng et al., 2019; e 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., Dyreng et al., 2016).

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.

Como demonstrado anteriormente, os trabalhos publicados sobre passivos contingentes convergem para o entendimento de que informações incompletas sobre as provisões e passivos contingentes impactam na análise das informações prospectivas e, conseqüentemente, na tomada de decisão dos seus usuários. 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).

Frente ao exposto, passa-se à análise descritiva dos litígios tributários, presentes nos Formulários de Referência, e das provisões e passivos contingentes, divulgados nas notas explicativas. O Gráfico 1 apresenta a distribuição dos valores de provisões e passivos contingentes divulgados em notas explicativas.

Gráfico 1 – Valores de provisões e passivos contingentes divulgados em notas explicativas



Fonte: elaborado pelo autor.

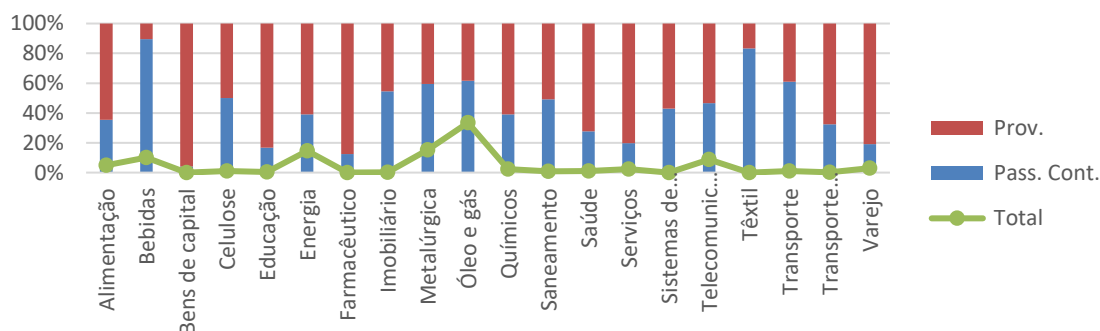
A divulgação de passivos contingentes, em valor, é muito mais relevante do que as provisões, representando 90%, em média, do total divulgado. Observa-se que, com relação às provisões, os litígios de natureza cível e regulatória representam 61% do total, tendo as provisões de natureza tributária 37% de representatividade. Para os valores de passivos contingentes, os litígios de natureza tributária se tornam mais relevantes, representando 76% do total divulgado.

Conforme pode ser observado no Gráfico 2, 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%).

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.

Gráfico 2 – Proporção de passivo contingente e provisão por segmento



Fonte: elaborado pelo autor.

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. É preciso lembrar que o setor de varejo conta com 6 empresas, na amostra, e o segmento de bebidas, apenas uma.

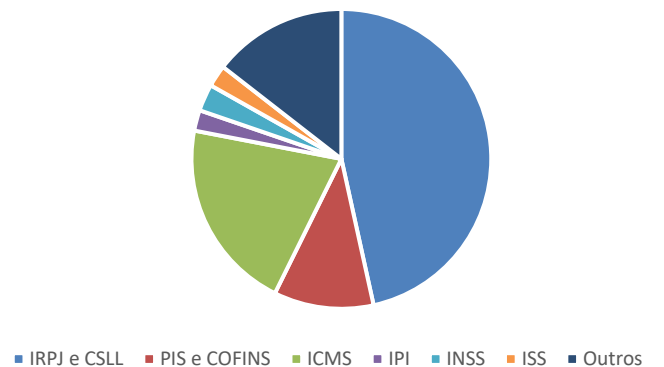
Outro aspecto deve ser considerado nessa interpretação: o valor de provisões é muito inferior ao de passivos contingentes. Sendo assim, pode-se inferir diversas situações, tais como: que o varejo possui poucos passivos contingentes; que adota um posicionamento mais conservador (provisionamento de litígios); 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.

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. Com relação a quantidade de litígios que cada segmento possui, foram observados 4.575 processos divulgados ao longo do período

amostral. Os segmentos educação, telecomunicações, bebidas, óleo e gás e alimentação possuem a maior média anual, entre 17 e 31 processos.

Também foram coletadas outras características dos processos tributários, dentre elas a classificação dos litígios tributários em função do tributo que ocasionou a controvérsia, conforme evidenciado no Gráfico 3. 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%).

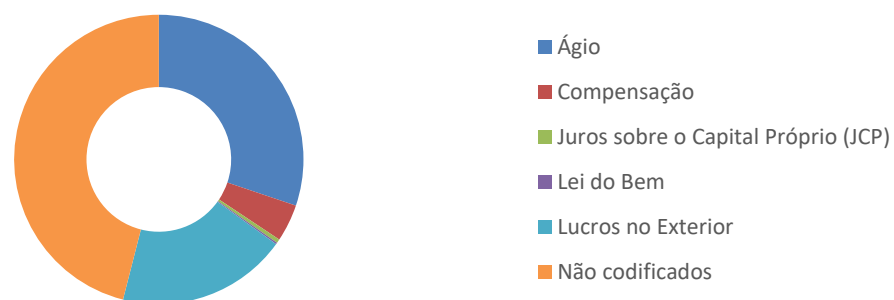
Gráfico 3 – Distribuição dos litígios tributários por tributo



Fonte: elaborado pelo autor.

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; (ii) Receita Estadual; (iii) Receita Municipal; e (iv) outros órgãos de fiscalização de taxas. Principalmente, os litígios estão concentrados na atuação da Receita Federal do Brasil (76,49%). Dada a relevância dos litígios relacionados ao IRPJ e à CSLL, no Gráfico 4 foram detalhados os temas com maior frequência.

Gráfico 4 – Temas relacionados aos litígios de IRPJ e CSLL



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”.

Pode-se observar dos dados coletados que os litígios relacionados a dedução de ágio e a tributação, no Brasil, dos lucros auferidos no exterior 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.

A partir dessa informação, foi elaborado o ranking do grau de litigância tributária (Tabela 4), 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 2017.

Tabela 4 – 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.

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 15ª, 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.

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. O crescimento dos litígios se deve, principalmente (92%), a questões relacionadas a atuações 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 ou pela quantidade de litígios divulgados anualmente. 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 para 2019, de aproximadamente 12%, seguido de um aumento expressivo, em 2020, 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.

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.

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, é consenso que a informação sobre a provisão e o passivo contingente é incorporada nas análises das demonstrações contábeis por seus usuários. 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. 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.

Os resultados dos testes realizados neste estudo indicaram relação estatisticamente significativa dos valores de provisões e passivos contingentes tributários para as variações do valor de mercado, representado pelo q de Tobin. Cumpre ressaltar que estudos prévios encontraram associação negativa entre o nível de divulgação de provisões e passivos contingentes e o valor da empresa, assim como outros pesquisadores identificaram relação positiva para essas variáveis. 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. 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.

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.

Aproximadamente 79% dos litígios tributários envolvem os tributos IRPJ, CSLL, ICMS, PIS e COFINS. Os litígios relacionados a dedução de ágio e a tributação, no Brasil, dos lucros auferidos no exterior são os mais relevantes, sendo associados, majoritariamente, à expectativa de perda possível. Os segmentos de educação, telecomunicações, bebidas, óleo e gás e alimentação possuem a maior média anual de processos divulgados em seus Formulários de Referência. Destes 5 segmentos, 4 constam como os setores econômicos com maior exposição financeira associada aos passivos contingentes (telecomunicações, bebidas, óleo e gás e alimentação).

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. Estudos futuros podem

ser realizados 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.

Referências

- 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>.
- Blaconiere, 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).
- 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>
- 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>
- 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>
- 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>
- 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>
- 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)
- Dyreg, 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>
- Dyreg, 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>
- Ernest & Young & Fipecafi (2010). *Manual de Normas Internacionais de Contabilidade. IFRS versus normas brasileiras*. São Paulo: Atlas.
- 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. (2006). *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>.
- 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. *Contabilidad 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>
- Foteles, 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>
- 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>
- 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>
- 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.; 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>
- Iudícibus, S. (2015). *Teoria da Contabilidade*. São Paulo: Atlas. 11ª Edição.
- Iudícibus, S. (2010). *Contabilidade introdutória*. 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.
- 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., 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>
- 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>
- Mesquita, 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>



- 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>
- 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-financieiro-sobre-provisoes-passivos-contingentes-e-activos-contingentes-o-caso-portugues/24708>
- Oliveira, A. D., Benetti, J. E., & Varella, 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>
- 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>
- 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.
- 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>
- 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>
- 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>
- Scott, W. R. (2012). *Financial Accounting Theory 6th edition*. NY: Pearson Prentice Hall.
- 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 UNIFEFE*, 1(11). Recuperado de <https://periodicos.unifebe.edu.br/index.php/revistaeletronicadaunifebe/article/view/130>
- 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>
- 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)
- Waegenaere, 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>