



Conectando Pessoas.
Fortalecendo a Profissão!



1 Introdução

O objetivo que norteia a contabilidade é o fornecimento de informações relevantes, possibilitando aos usuários decisões seguras por meio dos demonstrativos que se tornam efetivamente relevantes quando estes também propiciam predições sobre eventos ou tendências futuras (Iudícibus, 2004).

Os passivos contingentes envolvem normalmente processos fiscais, trabalhistas, ambientais e cíveis, além de garantias, representando desembolsos possíveis que a entidade pode vir a sofrer. De acordo com Iudícibus, Martins, Gelbcke e Santos (2010), o termo “contingente” é utilizado para passivos e ativos não reconhecidos em virtude de sua existência depender de um ou mais eventos futuros e incertos que não estejam totalmente sob o controle da instituição.

Costa, Correia, Machado & Lucena (2017) destacam que a divulgação dos passivos contingentes é importante para que os usuários possam ter acesso a informações sobre possíveis perdas que as empresas estão expostas. A falta de informações adequadas dos passivos contingentes por meio das notas explicativas, constituem uma lacuna de informações sobre os riscos e incertezas que a empresa pode estar sofrendo, prejudicando assim a decisão dos usuários da informação contábil, principalmente os externos, podendo afetar investidores, credores e demais usuários.

Nesse contexto, Almeida e Batista (2016) sinalizam a relevância da divulgação dos passivos contingentes para os diversos usuários que buscam dados úteis e confiáveis de uma empresa, visto que, esse *disclosure* reduz a assimetria informacional e mitiga as incertezas para a tomada de decisão.

Com o crescente aumento da globalização, em meio as variadas informações contábeis apresentadas por empresas de diferentes países, tornou-se necessária a harmonização da contabilidade através da criação de um conjunto de normas internacionalmente aceitas, visando oferecer a qualidade e comparabilidade das demonstrações contábeis que os usuários precisam para tomar suas decisões.

A convergência para a norma internacional através da *International Accounting Standard 37* (IAS 37) que trata dos passivos contingentes, foi adotada tanto no Brasil pelo Pronunciamento Técnico - CPC 25, quanto em Portugal pela Norma Contabilística e de Relato Financeiro 21 (NCRF 21).

Apesar da devida normatização, se faz necessário analisar o cumprimento por parte das empresas aos requisitos de *disclosure* de modo a colaborar com dados para identificar possíveis assimetrias de informações das empresas para o mercado e também seus *stakeholders* (Farias, Ferreira & Vicente, 2017).

Aliado a esse cenário, a norma internacional IAS 37 abre espaço para o julgamento dos profissionais na classificação de eventos, sendo que esse julgamento pode sofrer a influência de características culturais capazes de impactar ainda mais nesse e em outros aspectos quando analisado países distintos (Balduino & Borba, 2015; Costa *et al.*, 2017).

Diante do exposto, esta pesquisa pretende responder a seguinte indagação: Qual a representatividade e o nível de *disclosure* dos passivos contingentes das empresas abertas mais líquidas do Brasil listadas na B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) diante do CPC 25 e das empresas abertas de Portugal listadas na Euronext Lisboa diante da NCRF 21 no ano de 2019?

A partir da indagação levantada, a pesquisa objetiva analisar a representatividade por classe de passivo contingente e também a representatividade financeira desses, frente o ativo e patrimônio líquido das empresas da B3 e da Euronext Lisboa, bem como analisar o nível de *disclosure* dos passivos contingentes em relação ao cumprimento dos requisitos de divulgação

do CPC 25 para as empresas brasileiras e da NCRF 21 para as empresas portuguesas, e por último comparar as informações obtidas.

O estudo nesse sentido contribui cientificamente para evoluir essa temática de evidenciação através de informações relevantes sobre a aderência das empresas as normas contábeis, o que é muito importante pois eleva o nível de segurança dos usuários ao analisar as demonstrações financeiras, bem como o estudo contempla o contexto de dois países, o que enriquece as análises e contribui para sustentar a tomada de decisão desses usuários principalmente os investidores no tocante as informações comparativas entre dois países, haja visto também não ter sido identificado estudo similar abordando Brasil e Portugal.

O artigo está estruturado em cinco seções, sendo esta primeira uma contextualização do tema, do problema e dos objetivos. A segunda seção traz o referencial teórico, já a terceira apresenta a metodologia, ou seja, os procedimentos aplicados na construção da pesquisa cujos resultados estão na quarta seção. A quinta expõe as considerações finais, limitações e recomendações de futuras pesquisas.

2 Referencial Teórico

A fim de dar suporte teórico na pesquisa optou-se por segmentar o referencial em 3 tópicos, o primeiro aborda os passivos contingentes, o tópico seguinte é relacionado ao *disclosure*, e por fim o terceiro tópico explora os estudos anteriores.

2.1 Passivos Contingentes

A atividade da maioria das empresas está exposta a determinadas incertezas e riscos. Neto, Friza, Monteiro & Barbosa (2019) destacam que os riscos e incertezas estão intimamente associados aos conceitos de provisão e passivos contingentes, o conceito de risco está atrelado à perda e o conceito de incerteza está relacionado à probabilidade de sua ocorrência.

De forma preliminar é necessário segregar três termos: passivo, provisão e passivo contingente. Um passivo é geralmente uma obrigação real e certa, como exemplo, contas a pagar e fornecedores, já as provisões se diferem de outros passivos devido à incerteza em relação ao prazo ou montante futuro a ser desembolsado. Por outro lado, o aumento do grau de incerteza justifica uma definição adicional: os passivos contingentes (Leite, 2018).

De acordo com Fernandes (2015), o CPC 25 emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) em 2009, é reconhecido como o principal pronunciamento contábil no Brasil em relação às provisões, passivos contingentes e ativos contingentes, tornando-se obrigatório a partir de 2010. Em Portugal, de forma semelhante o Sistema de Normalização Contabilística (SNC) publicou a NCRF 21 em 2009, sendo aplicada desde 2010 como a principal norma que aborda esse tema no país.

O CPC 25, assim como a NCRF 21 versam sobre provisões, passivos contingentes e ativos contingentes a partir da Norma Internacional de Contabilidade IAS 37 (Fernandes, 2015). Essa convergência com a norma internacional busca estabelecer critérios de reconhecimento e bases de mensuração apropriadas a esses elementos, além de estabelecer as informações necessárias que devem ser divulgadas nas notas explicativas para que os usuários entendam a sua natureza, oportunidade e valor (CPC 25, 2009).

Conforme o CPC 25 (2009, p. 4), o passivo de uma maneira geral é: “uma obrigação presente da entidade, derivada de eventos já ocorridos, cuja liquidação se espera que resulte em saída de recursos da entidade capazes de gerar benefícios econômicos”. Na mesma linha, Hendriksen e Van Breda (2011) definem passivo como sendo uma obrigação atual da entidade,

decorrente de eventos passados, que exigirá sacrifícios futuros por meio da entrega de ativos ou da prestação de serviços.

O CPC 25 (2009, p.4), indica que: “provisão é um passivo de prazo ou de valor incertos”. A provisão deve ser reconhecida porque a entidade tem uma obrigação presente resultada de um evento passado, todavia, é provável que uma saída de recursos que incorporam benefícios econômicos seja exigida para sua liquidação com uma estimativa confiável do seu valor (CPC 25, 2009).

Os passivos contingentes assim como as provisões, não deixam de ser passivos, entretanto, possuem um tratamento diferenciado. O CPC 25 (2009, p.4), distingue o passivo contingente como: “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”.

O passivo contingente não deve ser reconhecido porque a entidade tem uma obrigação presente resultada de um evento passado, todavia, não é provável que uma saída de recursos que incorporem benefícios econômicos seja exigida para sua liquidação ou seu valor não pode ser estimado com confiabilidade suficiente (CPC 25, 2009).

Nesse sentido, pode-se observar que o passivo contingente se caracteriza por ser uma saída de recursos possível e não provável, então a empresa não deve reconhecer um passivo contingente nas demonstrações contábeis e torna-se necessário somente a sua divulgação em notas explicativas, quando a possibilidade da saída de recursos é remota não é necessária nem sua divulgação (Iudícibus *et al.*, 2010).

Conforme Niyama e Silva (2011), destaca-se o fato de o passivo contingente não ser reconhecido, mas apenas divulgado, a não ser que seja remota a possibilidade de saída de recursos que incorporem benefícios econômicos, na qual não se faz necessária nem a divulgação. Balduino e Borba (2015) salientam que o passivo contingente deve ser apenas divulgado pois não atende aos critérios de reconhecimento estabelecidos.

De forma sucinta, quando a saída de recursos não é certa, mas é provável e mensurável de forma confiável, então a entidade reconhece contabilizando uma provisão. Quando se tratar de uma saída de recursos possível ou, presente e não mensurável, a entidade divulga em notas explicativas um passivo contingente. Por último, quando a possibilidade for remota, a entidade não reconhece e não divulga nada (Rosa, Magalhães, Ferreira & Petri, 2016).

Diante do exposto é possível observar que a norma internacional faz a configuração das obrigações de acordo com a probabilidade de ocorrência do evento: provável, possível e remoto. Rosa e Souza (2019) indicam que as probabilidades devem sofrer análises periódicas afim de garantir a confiabilidade de informações, pois as mesmas podem mudar no decorrer do tempo e uma obrigação possível pode tornar-se provável.

As práticas contábeis e o *disclosure* dos passivos contingentes podem ser impactados por fatores culturais. Conforme Tsakoumis (2007), a norma contábil internacional para contingências e provisões requer um julgamento do profissional nas classificações de probabilidade dos eventos, possibilitando que questões culturais ou específicas de uma empresa interferiram. As datas, os valores incertos e sujeitos a acontecimentos futuros contribuem para essa subjetividade (Campbell, Sefcik & Soderstrom, 2003).

De acordo com Balduino e Borba (2015) o conservadorismo e o otimismo, são fatores culturais que tem relação direta com os passivos contingentes e as provisões pois interferem na classificação da obrigação em provável, possível ou remota, e consequentemente na escolha do reconhecimento ou divulgação, uma vez que, a classificação depende da subjetividade e do julgamento do contador que prepara as demonstrações contábeis. Para os autores a tradição do

sistema legal dos países (*common law* ou *civil law*) também pode determinar diferenças na evidenciação.

La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer & Vishny (1998) destacam que de maneira geral os países que adotam o *common law* tendem a possuir menos leis e com abordagem mais simples, enquanto os países do *civil law* geralmente tem leis mais complexas. Espera-se que esse fator não influencie na análise comparativa pois tanto o Brasil localizado na América Latina, quanto Portugal localizado na Europa, fazem parte do *civil law*.

2.2 Disclosure

O termo *disclosure* se refere ato de divulgar, evidenciar, tornar algo evidente. O *disclosure* está intimamente ligado a transparência corporativa no que tange a comunicação entre os gestores, os *stakeholders*, e o mercado (Murcia, Souza, Dill & Costa Junior, 2011).

O *disclosure* reduz o grau de incerteza e a assimetria da informação fornecida pelas empresas, contribuindo para garantir a melhor compreensão da informação contábil aos diversos usuários que dela usufruem, influenciando então diretamente na eficiência do mercado de capitais, no que se refere à gestão do risco (Oliveira, Benetti & Varela, 2011).

De acordo com Murcia *et al.* (2011), a assimetria de informação significa a diferença de acesso das informações de uma entidade, onde os usuários internos (gestores, acionistas e controladores) têm acesso privilegiado e possuem mais informações que os usuários externos (acionistas minoritários e credores). Dessa forma, o *disclosure* é muito importante no ambiente corporativo, pois quanto maior o nível de *disclosure* das entidades, menor será a assimetria de informação que elas fornecem para seus usuários.

Ferreira, Carvalho, Grings & Rover (2017) exemplificam que os investidores que tem a propriedade do capital almejam cada vez mais informações sobre as empresas e os gestores ou agentes que controlam o capital da entidade podem deixar de divulgar informações por questões estratégicas, essa assimetria de informação pode causar conflitos de agência em virtude da diferença de interesse entre essas duas partes.

A teoria da agência explica esses conflitos de interesses que decorrem da separação entre o principal e o agente, em virtude da assimetria de informação gerada pelo uso de informações privilegiadas em prol de interesses próprios em detrimento aos interesses do principal que não teve acesso as respectivas informações (Hendriksen & Van Breda, 2011).

Oliveira *et al.* (2011) salientam também que a evidenciação contábil de uma empresa não é formada somente pelas informações exigidas em cada país (*disclosure* compulsório), mas também pela veiculação de toda informação que seja útil para a tomada de decisão envolvendo informações que não são exigidas por lei, mas oferecem transparência (*disclosure* voluntário). De acordo com Salotti e Yamamoto (2005), os gestores têm informações que não são obrigatórias, mas também são importantes para avaliar o valor da empresa.

Percebe-se uma resistência das empresas na divulgação de informações voluntárias, podendo ser justificada pela preocupação da empresa que uma divulgação possa prejudicar a entidade em favor de concorrentes ou agentes com interesses contrários aos da administração (Hendriksen & Van Breda, 2011). Verrecchia (2001) já havia observado em seu estudo sobre *disclosure* que as empresas tendem a não divulgar informações consideradas desfavoráveis e tendem a divulgar principalmente as que consideram favoráveis.

Almeida e Batista (2016) ressaltam a discricionariedade atribuída pelo normatizador ao preparador das demonstrações contábeis, quanto a classificação dos passivos como “provável”, “possível” e “remoto” que podem afetar o objetivo da redução de assimetria através do *disclosure*, dado que, essa discricionariedade pode ser influenciada por outros propósitos.

O *disclosure* das contingências contém informações acerca das perdas que as entidades possam estar expostas, tornando-se um aspecto relevante com informações que devem ser divulgadas para os usuários externos à empresa tomarem decisões (Castro, Vieira & Pinheiro, 2015).

De acordo com Suave, Codesso, Pinto, Vicente e Lunkes (2013) o *disclosure* de contingências oferece mais transparência sobre a situação da empresa devido aos riscos relacionados aos valores contingentes, uma vez que, apenas os usuários internos tem acesso esse tipo de informação. Isso explica a busca pelo maior nível de *disclosure* das empresas.

A partir do exposto, Jesus e Souza (2016) ressaltam que uma adequada e correta evidencição influencia positivamente na eficiência e no desenvolvimento da entidade perante o mercado, dado que a não divulgação levaria o mercado a interpretar as perspectivas como ruins. Esse fato tem relação direta com a governança da empresa.

Castro *et al.* (2015) destacam que as melhores práticas de governança corporativa aumentam a divulgação de informações com qualidade e por sua vez a credibilidade da empresa atraindo mais investidores.

2.3 Estudos Anteriores

Costa *et al.* (2017) destacam que pesquisas relacionadas aos passivos contingentes vêm sendo produzidas tanto no âmbito nacional quanto no âmbito internacional. Algumas dessas pesquisas também envolvem países diferentes com o propósito de comparação.

Baldoino e Borba (2015) levantaram os passivos contingentes de empresas estrangeiras que publicam seus demonstrativos financeiros na *New York Stock Exchange* (NYSE), os autores apesar de não abordarem o nível de *disclosure*, constataram conforme seus objetivos que os passivos contingentes se destacam com distribuições diferentes entre os continentes, na América Latina a predominância é dos tributários, sendo que no Brasil 67% dos passivos contingentes evidenciados são tributários, na Europa os processos cíveis predominam, já na Ásia/ Pacífico as garantias financeiras são as mais evidenciadas.

No estudo de Baldoino e Borba (2015), o Brasil foi o país que mais evidenciou passivos contingentes. Na América Latina, os passivos contingentes representaram uma média de 22,35% do Patrimônio Líquido das empresas, na Europa e na Ásia/ Pacífico percebe-se um menor risco derivado dos passivos contingentes, que representam apenas 5,34% e 6,86% respectivamente.

De acordo com Costa *et al.* (2017), que analisaram as diferenças nos passivos contingentes divulgados nas 50 maiores empresas listadas na antiga BM&FBovespa no Brasil e da *Australian Securities Exchange* (ASX) na Austrália, a aderência das empresas dos dois países é tímida em relação as informações preconizadas no CPC 25 e na *Australian Accounting Standard 137* (AASB 137), sendo que as empresas australianas apresentaram um índice de *disclosure* maior que as do mercado brasileiro, atingindo um percentual de 28%. O índice de ambos os países não demonstrou evolução relevante entre 2010 a 2015.

Costa *et al.* (2017) observaram que a categoria de passivo contingente mais evidenciada nas companhias brasileiras é a tributaria que corresponde a 56% do total evidenciado e geralmente se referem a créditos de impostos. Na Austrália foi encontrado que as garantias são as contingências predominantes chegando a 98% do total, estas principalmente envolvem operações de cobertura entre controladas e firmas de controle em conjunto, bem como garantias bancárias.

O estudo de Leite (2018) compara o nível de atendimento das 50 maiores empresas brasileiras e francesas com ações negociadas na bolsa local e no balcão norte-americano, diante

dos requisitos de divulgação definidos pelo IAS 37 e o CPC 25. Segundo o autor, o nível de divulgação de provisões e passivos contingentes em 2016 foi superior nas empresas francesas em relação às brasileiras (uma média de 56,0% contra 48,9%), e ainda o autor ressalta que as empresas francesas com *American Depositary Receipts* (ADRs) divulgam mais que as negociadas apenas no mercado local, diferentemente das empresas brasileiras.

Leite (2018) notou um montante de contingências totais bastante superior no Brasil, no caso dos passivos contingentes o percentual médio em relação ao Ativo Total é de 15,9% no grupo das empresas brasileiras e de 0,7% no grupo das francesas. Em relação ao Patrimônio Líquido, os percentuais são, respectivamente, de 71,6% e 2,8%. A natureza das disputas jurídicas também se demonstrou diferente em seu estudo: enquanto no Brasil as contingências tributárias representam 51% do total de contingências, na França as contingências ambientais são mais representativas, constituindo 48% do total reportado.

Aguiar (2018) analisou o índice de divulgação no âmbito da IAS 37, examinando no ano de 2016 as sociedades cotadas nos principais índices bolsistas de quatro mercados europeus: Holanda, Bélgica, Espanha e Portugal. As empresas analisadas divulgaram, em média, 60% dos requisitos exigidos pela norma internacional, sendo que as empresas pertencentes ao índice bolsista da Espanha foram as que apresentaram maior o nível de divulgação (71%).

3 Procedimentos Metodológicos

A pesquisa é do tipo descritiva em relação aos objetivos, uma vez que, buscou demonstrar a representatividade e o nível de *disclosure* dos passivos contingentes nas empresas abertas brasileiras e portuguesas. Para Beuren *et al.* (2006), a pesquisa descritiva caracteriza-se por identificar, relatar e comparar informações.

Quanto aos procedimentos, é definida como uma pesquisa documental ao concentrar-se em dados coletados a partir das notas explicativas divulgadas pelas empresas analisadas. De acordo com Gil (2010), a pesquisa documental é elaborada a partir de materiais que não sofreram nenhum tratamento analítico.

O estudo teve uma abordagem quantitativa. Conforme Diehl e Tatim (2004), o estudo torna-se quantitativo na medida em que emprega a quantificação na coleta e no tratamento dos dados e utiliza-se de técnicas estatísticas com o objetivo de gerar resultados com maior margem de segurança.

A amostra da pesquisa foi dividida em dois grupos, um deles correspondeu as empresas brasileiras listadas na B3, o outro compreendeu as empresas portuguesas listadas na Euronext Lisboa. A escolha de dois grupos foi motivada com o propósito de enriquecer as análises e sustentar a tomada de decisão dos usuários das demonstrações financeiras frente a esses dois países, o fato de Portugal ser um país considerado mais desenvolvido economicamente em comparação ao Brasil e ter adotado na mesma época o padrão internacional para os passivos contingentes possibilita uma comparação interessante de resultados. A conveniência da língua também foi considerada.

Optou-se por selecionar de forma intencional uma amostra composta pelas empresas mais líquidas. Para amostra brasileira foi utilizado a carteira teórica do Índice Brasil 100 (IBRX 100) da B3, que apresenta as companhias que possuem as cem ações de maior negociabilidade no mercado brasileiro referente ao primeiro quadrimestre de 2020. Essa seleção compreendeu apenas 95 empresas já que quatro delas (Bradesco, Cemig, Eletrobrás e Petrobrás) participam do índice com duas ações simultaneamente, e uma entidade foi retirada também por não ser localizado as respectivas demonstrações com notas explicativas.

Para as empresas portuguesas, em virtude da quantidade foram utilizadas todas as companhias listadas na Euronext Lisboa ao final do primeiro quadrimestre de 2020, sendo que foram retiradas três companhias por não ter sido encontradas as respectivas demonstrações com notas explicativas, perfazendo no total 51 companhias portuguesas.

A análise refere-se ao ano de 2019, sendo que os dados foram coletados a partir de fontes secundárias, isto é, através das demonstrações financeiras completas que incluem as notas explicativas obrigatórias já existentes e publicadas no site de cada empresa que compõe a amostra, gerando dois bancos de dados, um para cada grupo de empresas/ nacionalidade.

Diante da leitura do CPC 25 e da NCRF 21, foi elaborado um *checklist* como instrumento métrico para avaliar o nível de *disclosure* das empresas selecionadas em relação as exigências de divulgação estabelecidas.

Tabela 1. *Checklist* de desempenho

A menos que seja remota a possibilidade de desembolso, a entidade divulgou para cada classe de passivo contingente:	
ITENS CPC 25	EMPRESAS BRASILEIRAS
86.	Uma breve descrição da natureza do passivo contingente na data do balanço.
86. (a)	Quando praticável: a estimativa do seu efeito financeiro, mensurada de acordo com a melhor estimativa, risco e a incerteza, valor presente, evento futuro e alienação esperada do ativo.
86. (b)	Quando praticável: a indicação das incertezas relacionadas ao valor ou momento de ocorrência de qualquer saída.
86. (c)	Quando praticável: a possibilidade de qualquer reembolso.
ITENS NCRF 21	EMPRESAS PORTUGUESAS
82.	Uma breve descrição da natureza do passivo contingente na data do balanço.
82. (a)	Quando praticável: uma estimativa do seu efeito financeiro, mensurada de acordo com a melhor estimativa, riscos e incertezas, valor presente, acontecimentos futuros e alienação esperada de <i>ativos</i> .
82. (b)	Quando praticável: uma indicação das incertezas que se relacionam com a quantia ou momento de ocorrência de qualquer <i>exfluxo</i> .
82. (c)	Quando praticável: a possibilidade de qualquer reembolso.

Fonte: elaborado com base no CPC 25 (2009) e NCRF 21 (2009).

Quando a empresa não divulga um item, deve justificar nas notas explicativas que aquele item requerido não foi divulgado por não ser praticável fazê-lo (CPC 25, 2009).

Com base na metodologia de Costa *et al.* (2017), foi verificado se as empresas divulgam as informações em suas notas explicativas de acordo com o *checklist*, utilizando variáveis *dummies* que assumiram o valor de 1 quando o item foi atendido pela empresa e 0 para os casos em que o item não foi atendido e nem justificado pela empresa.

A partir das variáveis, foi utilizado um índice percentual para medir o nível de *disclosure* representado pela seguinte equação:

$$\text{Índice de Disclosure} = \sum xi / \sum xj$$

O índice consiste na soma de itens atendidos ($\sum xi$), dividido pelo total de itens que deveriam ter sido atendidos ($\sum xj$).

Para avaliar se há evidência estatística de diferença no índice de disclosure dos dois países, foi efetuado um teste t de diferença entre médias (bi-caudal), considerando o nível de significância (p-value) de 5%, ou seja, $\alpha = 0,05$

Inicialmente, todos os valores dos passivos contingentes foram separados em cinco classes de contingências, sejam elas: tributárias, trabalhistas, cíveis, ambientais e garantias. A partir disso, foi gerado um índice percentual da representatividade de cada classe sobre o total divulgado no país junto a estatística descritiva.

De forma semelhante foi identificado os índices percentuais da representatividade financeira através da divisão dos passivos contingentes totais pelo patrimônio líquido e pelo ativo total das empresas em cada nacionalidade. Balduino e Borba (2015) destacam que esses índices fornecem uma relação maior do que o simples uso dos valores absolutos em moeda.

Os países analisados utilizam moedas diferentes, portanto, para fins de comparação optou-se por usar somente o real (R\$) como referência de moeda, sendo que, para a conversão do euro (€) de Portugal foi utilizada a seguinte taxa de câmbio: € 1,00 Euro/EUR = R\$ 4,53 Real/BRL.

4 Resultados e Discussões

Diante das notas explicativas, observou-se que apesar de mais numerosas, todas as 95 empresas brasileiras analisadas divulgaram passivos contingentes, diferentemente das empresas portuguesas. Balduino e Borba (2015) também constaram esse fato para as empresas brasileiras em comparação com outras nacionalidades da América Latina, Europa e Ásia/Pacífico.

No cenário português, diante das 51 empresas analisadas somente 32 divulgaram passivos contingentes que é o equivalente a 63% do total de empresas dessa nacionalidade, sendo que, apenas 6 declararam em nota explicativa que realmente não identificaram quaisquer passivos contingentes, as demais simplesmente não apresentaram informações a respeito. De certa forma esse fato chama a atenção, dada a realidade de negócio das empresas e a abrangência dos riscos que envolve os passivos contingentes.

Os passivos contingentes divulgados pelas empresas envolveram normalmente autoridades (fiscais, administrativas e ambientais), fornecedores, clientes e empregados. A representatividade dos passivos contingentes por classes e a estatística descritiva dessa categorização podem ser observadas na Tabela 2.

Tabela 2. Representatividade e estatística descritiva por classe de contingência

BRASIL (R\$ mil)						
Classe	Índice	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Tributárias	65,01%	5.146.677	586.812	15.169.975	0	130.499.000
Trabalhistas	8,24%	652.306	55.933	4.054.262	0	39.235.000
Cíveis	23,99%	1.899.472	94.000	5.486.751	0	34.742.446
Ambientais	2,44%	193.205	0	959.711	0	6.352.000
Garantias	0,32%	25.241	0	150.369	0	1.171.252
Total	100,00%					
PORTUGAL (R\$ mil)						
Classe	Índice	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Tributárias	28,08%	116.050	0	433.036	0	1.940.122
Trabalhistas	0,47%	1.934	0	10.935	0	61.853
Cíveis	25,97%	107.307	0	316.941	0	1.458.393
Ambientais	0,01%	59	0	340	0	1.912
Garantias	45,47%	187.886	3.751	600.230	0	3.224.413
Total	100,00%					

Fonte: dados da pesquisa.

Em relação às características das contingências apresentadas pelas empresas brasileiras, observou-se que a maioria dos passivos contingentes se referem a demandas tributárias, representando 65,01% do total reportado no país ou uma média de 5,1 bilhões de reais por empresa. Essa predominância corrobora com Balduino e Borba (2015), Costa *et al.* (2017) e Leite (2018).

As demandas tributárias do Brasil contam com diversas questões envolvendo PIS, COFINS, IRPJ, CSLL, ICMS, entre outros impostos e cobranças relativas à contribuição previdenciária. Observa-se um risco tributário elevado e evidente para as empresas que operam em um ambiente de normas tributárias complicadas e excessivas.

No mercado português, verificou-se que a maior parte dos passivos contingentes divulgados pelas companhias (45,47%) fazem parte da classe de garantias. Essas contingências estão basicamente concentradas em garantias bancárias prestadas por exigência diante de possíveis descumprimentos de contratos, possíveis danos e execuções fiscais. No mercado brasileiro foi identificado o oposto, sendo as garantias a classe com menor percentual divulgado (0,32%).

Os passivos contingentes de natureza tributária representam uma parcela significativa em Portugal (28,08%), ficando como a segunda categoria mais divulgada no país. Esses passivos contingentes envolvem na maior parte, processos ligados ao Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), seguido do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) e outras ações derivadas de inspeções fiscais. Destaca-se que duas empresas relataram em notas explicativas um volume de contingências tributárias atribuído a subsidiárias brasileiras advindo da consolidação, fato esse que também foi observado por Leite (2018) ao analisar notas explicativas de empresas francesas.

No que tange a classe de riscos cíveis, ambas as nacionalidades divulgaram valores significativos em relação aos demais passivos contingentes. Ao verificar a distribuição, essa classe permanece em segundo lugar nas empresas brasileiras com 23,99%, enquanto assume o terceiro lugar em Portugal (25,97%). Os passivos contingentes cíveis nos dois países correspondem a ações indenizatórias em geral (pedidos de danos morais e materiais), decorrentes de relações contratuais e comerciais ou responsabilização, além de multas regulatórias e notificações de práticas anticoncorrenciais.

Diferentemente de Portugal, as reclamações trabalhistas são mais significativas nas empresas brasileiras alcançando com 8,24% a posição da terceira natureza de passivo contingente mais divulgada. Esse resultado está em linha com Balduino e Borba (2015) que identificaram em sua pesquisa a mesma posição desses passivos contingentes para as empresas que faziam parte da América Latina em comparação ao baixo percentual nas empresas da Europa.

Com relação as cinco classes apresentadas, as contingências ambientais em forma de passivos contingentes têm uma baixa proporção tanto no Brasil que apesar de representar apenas 2,44% do total, equivalem a uma média de 193,2 milhões de reais por empresa, quanto em Portugal onde são quase ausentes (volume médio de 59 mil reais por empresa). Costa *et al.* (2017) também encontraram essa baixa porcentagem quando compararam empresas brasileiras com empresas australianas.

Salienta-se que a média dos passivos contingentes por empresa é bastante superior no Brasil em quase todas as classes, a não ser pelas garantias. Para a classe de garantias Portugal apresenta uma média por empresa de 187,9 milhões de reais, frente a média brasileira de 25,2 milhões de reais por empresa. Ainda com base na Tabela 2, a partir da estatística descritiva é possível verificar que nem uma classe de passivo contingente esteve presente em 100% das empresas seja do grupo brasileiro ou do grupo português.

Verificou-se por meio da Tabela 3 a média alcançada dos passivos contingentes totais em relação ao patrimônio líquido e também em relação ativo total das empresas, demonstrando de fato quanto os passivos contingentes representam financeiramente para as empresas analisadas.

Tabela 3. Representatividade financeira dos passivos contingentes

Índice	BRASIL	PORTUGAL
Passivos Contingentes sobre o Ativo Total (média)	8,05%	1,49%
Passivos Contingentes sobre o Patrimônio Líquido (média)	39,80%	5,27%

Fonte: dados da pesquisa.

O Brasil possui em média, passivos contingentes relativamente maiores tanto em termos de ativo (8,05%) quanto de patrimônio líquido (39,80%) ao ser comparado com Portugal (1,49% e 5,27% respectivamente), isso pode demonstrar um maior risco derivado dessas contingências que não são provisionadas. Balduino e Borba (2015), também constaram que as empresas da América Latina possuem uma significância muito superior frente as empresas da Europa e Ásia/ Pacífico.

Vale destacar que no Brasil foi percebido um diferencial devido a maior parte das empresas apresentarem quadros com a totalização dos passivos contingentes por classe e após disso a descrição somente dos processos considerados como relevantes, enquanto em Portugal essa totalização teve maior frequência apenas a para a classe de garantias, restando então para as demais a divulgação somente dos processos considerados relevantes pelas empresas.

A partir do *checklist* elaborado, a Tabela 4 traz o desempenho de divulgação dos passivos contingentes para as empresas brasileiras e portuguesas.

Tabela 4. Nível de *disclosure* e estatística descritiva

EMPRESAS BRASILEIRAS							
ITENS CPC 25	Amostra	Itens Divulgados	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
86.	95	72	75,79%	100%	43%	0%	100%
86. (a)	95	85	89,47%	100%	31%	0%	100%
86. (b)	95	74	77,89%	100%	42%	0%	100%
86. (c)	95	4	4,21%	0%	20%	0%	100%
Índice	380	235	61,84%	75%	20%	0%	100%
EMPRESAS PORTUGUESAS							
ITENS NCRF 21	Amostra	Itens Divulgados	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
82.	32	29	90,63%	100%	30%	0%	100%
82. (a)	32	28	87,50%	100%	34%	0%	100%
82. (b)	32	22	68,75%	100%	47%	0%	100%
82. (c)	32	3	9,38%	0%	30%	0%	100%
Índice	128	82	64,06%	75%	19%	25%	100%

Fonte: dados da pesquisa.

O desempenho foi analisado através de cada item individualmente que deveria ter sido divulgado afim de formar o índice geral de divulgação do país. Deve-se salientar que só foi considerado que a empresa atende o item se ela divulgou as informações requeridas para todas as classes de passivos contingentes ou justificou os casos não praticáveis em cada classe, conforme pede o CPC 25 e também a NCRF21.

Os resultados indicam que o índice de *disclosure* em 2019 foi superior no grupo de empresas portuguesas que divulgaram em média 64,06% das informações requeridas pela

NCRF21, contra 61,84% de atendimento das empresas brasileiras em relação ao CPC 25. Quanto ao item que se relaciona a breve descrição da natureza dos passivos contingentes, as empresas portuguesas alcançaram um nível médio de 90,63% de divulgação sendo o item mais divulgado, por outro lado no Brasil esse item ficou em terceiro lugar com 75,79% de divulgação.

As companhias brasileiras assim como as portuguesas, descreveram a natureza dos passivos contingentes geralmente separando por classe ou por processo, em alguns casos são separados por controlada e por esfera, no Brasil percebe-se também uma separação por tributo. Identificou-se em ambos os países uma tendência das companhias na descrição somente dos passivos contingentes considerados mais relevantes.

Diferentemente de Costa *et al.* (2017), verificou-se que no Brasil o item mais divulgado para cada classe de passivo contingente trata da estimativa do efeito financeiro mensurada de acordo com o pronunciamento, atingindo uma média de 89,47% de divulgação. Em Portugal observou-se um nível de 87,50%, sendo o segundo item mais atendido.

As empresas normalmente divulgaram a estimativa financeira com um comparativo dos valores entre 2019 e 2018, algumas empresas apresentaram o valor inicial e o valor atualizado e outras somente o valor de 2019. Quanto a mensuração, as empresas informam os valores que já estão vinculados nos processos judiciais em tramite com uma avaliação fundamentada da administração e dos consultores jurídicos, destacando a experiência em disputas jurídicas com natureza semelhante. Em alguns casos foi declarado a existência do passivo contingente, mas justificado os motivos de não ser praticável a divulgação da estimativa.

Em relação a indicação das incertezas dos passivos contingentes, embora principalmente as empresas brasileiras mencionarem o grau de probabilidade “possível” dos passivos contingentes, a maior parte companhias dos dois mercados indicaram que avaliam as incertezas periodicamente mencionando a situação em que se encontram os processos em que estão envolvidas, o nível médio de atendimento desse item em relação ao CPC 25 é de 77,89% e em relação a NCRF 21 o nível cai para 68,75%.

O item menos atendido tanto no Brasil quanto em Portugal (4,21% e 9,38% respectivamente), trata da divulgação da possibilidade de reembolso relativo aos passivos contingentes. Oliveira *et al.* (2011) e Suave *et al.* (2013) relataram da mesma forma um baixo nível de divulgação deste item nas empresas brasileiras. Em fato também foi identificado por Aguiar (2018) nas empresas listadas em Portugal, Holanda, Espanha e Bélgica.

A Tabela 4 também demonstra pela estatística que nenhuma empresa portuguesa zerou o índice de *disclosure*, fato esse que não ocorreu nas empresas brasileiras. Destaca-se que apesar de uma dispersão considerável no que tange o índice de *disclosure*, é possível notar pouca diferença de comportamento entre as empresas dos dois países.

Por fim, a tabela a seguir apresenta o teste t de diferença entre médias para testar o nível de *disclosure* apresentado pelos dois países.

Tabela 5. Teste t de diferença entre médias

Hipótese Nula	Significância	Decisão
Não há diferença entre o nível de <i>disclosure</i> de Brasil e Portugal	0,58694	Não rejeitar

Fonte: dados da pesquisa.

Diante do p-value (nível de significância) maior que o nível de significância escolhido $\alpha = 0,05$, é possível confirmar a hipótese nula de que não há diferença estatisticamente significativa entre os dois países no que tange ao *disclosure* de passivos contingentes no período analisado, indicando que as empresas brasileiras e portuguesas atenderam da mesma forma aos requisitos de divulgação dos passivos contingentes.

5 Considerações Finais

A pesquisa teve como objetivo analisar a representatividade e o nível de *disclosure* dos passivos contingentes das empresas abertas mais líquidas do Brasil listadas na B3 diante do CPC 25 e das empresas abertas de Portugal listadas na Euronext Lisboa diante da NCRF 21 no ano de 2019, afim de comparar os resultados.

Observou-se que apesar de mais numerosas todas as empresas brasileiras da amostra apresentaram passivos contingentes em notas explicativas, por outro lado apenas 63% das empresas portuguesas apresentaram tais passivos. Diante da realidade de negócio das empresas e a abrangência que envolvem os passivos contingentes esse fato pode estar ligado a uma maior transparência por parte das empresas brasileiras.

Aspectos peculiares foram percebidos em ambos os países, a representatividade por classe indicou que no Brasil os passivos contingentes tributários predominam representando 65,01% do total divulgado. Essas contingências envolvem ações derivadas de diversos tributos confirmando a complexidade e a alta carga tributária desse ambiente, justificando também a proposta da reforma tributária que está sendo conduzida no país. Em Portugal a classe de garantias tem a maior parte dos passivos contingentes divulgados (45,47%), concentrando-se basicamente em garantias bancárias prestadas.

Diante das classes analisadas, as contingências ambientais em forma de passivos contingentes têm uma baixa proporção tanto no Brasil quanto em Portugal. Destaca-se que a média de passivos contingentes por empresa foi bastante superior no Brasil em quase todas as classes, a não ser pela classe de garantias.

A partir da representatividade financeira, observou-se de fato que o Brasil possui passivos contingentes relativamente maiores que Portugal. Os passivos contingentes representam 8,05% do ativo total do grupo brasileiro e 39,80% do patrimônio líquido total desse grupo, isso pode demonstrar um maior risco derivado dessas contingências que não são provisionadas quando comparado com o grupo português (1,49% e 5,27% respectivamente).

As empresas não atenderam de forma completa aos requisitos de divulgação do CPC 25 e da NCRF 21. Através do nível de *disclosure* dos passivos contingentes, verificou-se que as empresas portuguesas divulgaram em média 64,06% das informações requeridas pela NCRF21, contra 61,84% de atendimento das empresas brasileiras em relação ao CPC 25. Vale salientar que, pelo teste t, foi notado que não há diferença estatisticamente significativa entre o nível de *disclosure* dos dois países, ou seja, as empresas de ambas as nacionalidades atenderam da mesma forma os requisitos de divulgação/ evidenciação estabelecidos para os passivos contingentes.

Diante dos quatro itens que compõe o índice de *disclosure*, os dois países tiveram uma aderência razoável em três deles, sendo que o item em comum que não foi atendido nem justificado por grande parte das empresas trata da possibilidade de reembolso dos passivos contingentes diante de um eventual pagamento.

Quanto as limitações da pesquisa, deve-se apontar o curto período de análise concentrado no ano de 2019 em virtude da leitura frente a um grande número de informações em notas explicativas. Vale destacar que o *disclosure* ainda pode estar fora da realidade, pelo fato de não saber ao certo se houve a omissão de passivos contingentes em razão da subjetividade atribuída pela norma internacional ao contador que pode deixar de divulgar as contingências de acordo com seu julgamento.

Com o exposto nota-se que o tema de estudo, proporciona grandes comparações de resultados, podendo se expandir em pesquisas futuras com a análise das provisões ou com a análise dos passivos contingentes de outros países, contribuindo assim com mais informações

relevantes para facilitar a tomada de decisão dos usuários, principalmente os externos que dependem do *disclosure* das entidades para não serem surpreendidos por essas incertezas.

Referências

- Aguiar, Y. K. S. (2018). *Índice de conformidade da divulgação de informação no âmbito da IAS 37: análise a sociedades cotadas em quatro mercados bolsista europeus no ano de 2016* (Dissertação de Mestrado). Instituto Universitários de Lisboa, Lisboa, Portugal.
- Almeida, K. K. N., & Batista, F. F. (2016). Provisões contingentes ambientais e seus reflexos no endividamento das empresas de alto impacto ambiental após adoção do CPC 25. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 11(1), 46-65.
- 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.
- Beuren, I. M., Longaray, A. A., Raupp, F. M., Sousa, M. A. B., Colauto, R. D., & Porton, R. A. B. (Orgs.). (2006). *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática*. São Paulo, SP: Atlas.
- 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.
- 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.
- Comissão de Normalização Contabilística. (2009). *Norma Contabilística e de Relato Financeiro 21: provisões, passivos contingentes e ativos contingentes*. Recuperado em 02 abril, 2020, de <http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/snc/normas/NCRF%2021.pdf>.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2009). *Pronunciamento Técnico CPC 25: provisões, passivos contingentes e ativos contingentes*. Recuperado em 02 abril, 2020, de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=56>.
- Costa, I. L. S., Correia, T. 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), 54-66.
- Diehl, A. A., & Tatim, D. C. (2004). *Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas*. São Paulo, SP: Pearson Prentice Hall.
- Farias, R. B., Ferreira, J. S., & Vicente, E. F. R. (2017, dezembro). Diferenças no Índice de Evidenciação das Provisões e Passivos Contingentes das Empresas Brasileiras de Capital Aberto. In *Anais do 3o Congresso UnB de Contabilidade e Governança*, Brasília, DF.

Fernandes, J. F. C. (2015). *Fatores determinantes da constituição das provisões em Portugal e no Brasil* (Dissertação de Mestrado). Instituto Politécnico do Porto, Porto, Portugal.

Ferreira, J. S., Carvalho, A. J., Grings, A. L., & Rover, S. (2017, julho). Provisões e Contingências Passivas: Mudança de Status da Chance de Perda dos Processos de Empresas Brasileiras. In *Anais do 17o USP International Conference in Accounting*, São Paulo, SP.

Gil, A. C. (2010). *Como elaborar projetos de pesquisa* (5a ed.). São Paulo, SP: Atlas.

Hendriksen, E. S. & Van Breda, M. F. (2011). *Teoria da Contabilidade* (5a ed.). São Paulo, SP: Atlas.

Iudícibus, S. (2004). *Teoria da contabilidade* (7a ed.). São Paulo, SP: Atlas.

Iudícibus, S., Martins, E., Gelbcke, E.R., & Santos, A. (2010). *Manual de Contabilidade Societária: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC*. São Paulo, SP: Atlas.

Jesus, S. S., & 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.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). Law and finance. *Journal of political economy*, 106(6), 1113-1155.

Leite, J. R. (2018). *Evidenciação de provisões e passivos contingentes (IAS 37/CPC 25): análise comparativa entre Brasil e França* (Dissertação de Mestrado). Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, SP.

Murcia, F. D., Souza, F. C., Dill, R. P., & Costa Junior, N. A. C. (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.

Neto, A. L., Friza, B. B., Monteiro, A., & Barbosa, S. S. (2019, março). Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes na ótica empresarial e pública: o caso especial dos Municípios Portugueses. In *Anais do 2o Congresso Internacional de Contabilidade Pública*, Lisboa, Portugal.

Niyama, J. K., & Silva, C. A. T. (2011). *Teoria da Contabilidade* (2a ed.). São Paulo, SP: Atlas.

Oliveira, A. F., Benetti, J. E., & Varela, P. S. (2011, junho). Disclosure das provisões e dos passivos e ativos contingentes: um estudo em empresas listadas na BM&FBovespa. In *Anais do 5o Congresso da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis – ANPCONT*, Vitória, ES.



Conectando Pessoas.
Fortalecendo a Profissão!

Rosa, B. B., & de 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.

Rosa, P. A., Magalhães, R. A., Ferreira, L. F., & Petri, S. M. (2016, julho). Evidenciação dos passivos contingentes tributários: comparação das informações divulgadas em notas explicativas e formulário de referência. In *Anais do 16o Congresso USP Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP.

Salotti, B. M., & Yamamoto, M. M. (2005). Ensaio sobre a teoria da divulgação. *BBR-Brazilian Business Review*, 2(1), 53-70.

Suave, R., Codesso, M. M., Pinto, H. M., Vicente, E. F. R., & Lunkes, R. J. (2013). Divulgação de Passivos Contingentes nas empresas mais líquidas da BM&FBovespa. *Revista da UNIFEFE*, 1(11), 1-17.

Tsakumis, G. T. (2007). The influence of culture on accountants' application of financial reporting rules. *Abacus*, 43(1), 27-48.

Verrecchia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of accounting and economics*, 32(1-3), 97-180.

