

---

# VALUE RELEVANCE DAS PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES NAS COMPANHIAS BRASILEIRAS

Rafael Bertoldi Pescador <sup>1</sup>  
Suliani Rover <sup>2</sup>

---

▪ Artigo recebido em: 10/06/2023 ▪ Artigo aceito em: 07/08/2024

## RESUMO

A pesquisa analisou o *value relevance* do reconhecimento de provisões e divulgação de passivos contingentes de caráter possível nas companhias brasileiras, de modo a se verificar se a distinta forma de divulgação impactaria no preço de mercado da companhia. Os dados foram extraídos, principalmente, das Demonstrações Financeiras Padronizadas das companhias listadas no Índice Brasil 100 da B3 (IBrX 100), no período 2010 a 2020, o que resultou em um total de 927 observações. A análise dos dados em painel foi feita por meio de regressões *Ordinary Least Squares* (OLS) e *Generalized Least Squares* (GLS), baseando-se no modelo de relevância de Ohlson (1995) adaptado por Collins et al. (1997). Dentre os resultados, está a de que as provisões apresentam uma relação significativa – e negativa – com o valor de mercado das companhias de capital aberto brasileiras. Verificou-se que o reconhecimento de uma unidade de provisão tende a refletir negativamente no preço de mercado da ação, em um montante de aproximadamente quatro unidades. Este achado pode estar relacionado ao baixo conservadorismo das companhias brasileiras sob o ponto de vista contábil, à constante reclassificação das obrigações de caráter contingente e à incerteza quanto à magnitude do desembolso futuro, fatos que sensibilizam a percepção do usuário quanto à potencial subavaliação no reconhecimento das provisões. Já os coeficientes dos passivos contingentes não se apresentaram estatisticamente significantes, o que indica diferença de percepção entre provisões e passivos contingentes, pelos usuários, por conta destes últimos estarem submetidos a padrões menos elevados de auditoria.

**Palavras-Chave:** Provisões. Passivos contingentes. Relevância. CPC 25.

## VALUE RELEVANCE OF PROVISIONS AND CONTINGENT LIABILITIES IN BRAZILIAN COMPANIES

---

<sup>1</sup> Mestre em Contabilidade pela UFSC, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Campus Universitário – Trindade, Centro Socioeconômico - Bloco G, 3o andar - Sala 2, Florianópolis - Santa Catarina, CEP: 88040-970, (048) 3721-6608. rafaelbpescador@gmail.com. <https://orcid.org/0000-0002-3565-2418>

<sup>2</sup> Doutora em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Campus Universitário – Trindade, Centro Socioeconômico - Bloco G, 3o andar - Sala 2, Florianópolis - Santa Catarina, CEP: 88040-970, (048) 3721-6608. sulianirover@gmail.com. <https://orcid.org/0000-0001-8612-2938>

## ABSTRACT

The present research analyzed the value relevance, of the recognition of provisions and disclosure of contingent liabilities of a possible nature in Brazilian companies, in order to verify if the different form of disclosure impacts on the price company's market. The data were mainly extracted from the Standardized Financial Statements of the companies object of the sample, listed in the Brazil 100 Index of B3, in the period 2010 to 2020, which resulted in a total of 95 companies and 927 observations. The analysis occurs through regressions by Ordinary Least Squares (OLS) and Generalized Least Squares (GLS), based on a relevance model of Ohlson (1995) adapted by Collins et al. (1997). Among the results is that provisions have a significant – and negative – association with the market value of Brazilian companies. It was found that the recognition of a provision unit tends to reflect negatively on the market price of the share, in an amount of approximately four units. This finding may be related to the low conservatism of Brazilian companies from an accounting point of view, the constant reclassification of contingent obligations and the uncertainty regarding the magnitude of future disbursements, facts that sensitize the user's perception regarding the potential undervaluation in the recognition of provisions and amplify the effect on the market value of those that have been recognized. On the other hand, the coefficients of contingent liabilities were not statistically significant, which indicates a difference in perception between provisions and contingent liabilities by users, as the latter are subject to lower auditing standards.

**Keywords:** Provisions. Contingent liabilities. Relevance. CPC 25.

## 1 INTRODUÇÃO

Quem outrora necessitou comprar ou vender um bem usado, conhece a desconfiança popular inerente a este mercado. Desde defeitos ocultos até o histórico de proprietários, tudo deve ser minuciosamente examinado pelo comprador, sob pena de potencialmente se revelar como um péssimo negócio.

Toda desconfiança sob o mercado de bens usados decorre de um elemento típico da nossa vida: a incerteza. Apenas o proprietário do bem conhece de forma adequada a sua real condição, enquanto ao comprador cabe tentar reduzir a sua desinformação sobre o estado do ativo, para que possa avaliar adequadamente o seu valor.

Há décadas Akerlof (1970) já identificava este problema de seleção adversa ao se imaginar que o proprietário pode pretender obter vantagem de sua informação privilegiada ao levar ao mercado ativos com defeitos ocultos, esperando conseguir mais valor do que realmente mereceria. Por outro lado, os compradores, cientes desse risco na prática, reduzem o preço que estão dispostos a pagar. Com isto, muitos bens de qualidade são postos à venda por valor de mercado inferior ao que realmente valem por decorrência da inviabilidade de distinguir bens bons daqueles ruins, frente à assimetria informacional entre os participantes do mercado.

Não é difícil de imaginar um paralelo com o mercado de capitais, no qual estão listadas ações de diversas companhias, sendo necessárias informações

para separar as melhores daquelas piores. Do mesmo modo, os ativos e passivos registrados na contabilidade não esgotam a realidade de eventos a que estão potencialmente sujeitas as companhias e que podem influenciar significativamente no patrimônio caso venham a ser reconhecidas em outro momento futuro (Campbell et al., 2003; Ferreira et al., 2014; Jesus & Souza, 2015; Carmo et al., 2018; Losekann et al., 2018).

Dentre estes eventos está a classificação de provisões e passivos contingentes como de desembolso futuro de ocorrência provável, possível ou remota. O Pronunciamento Técnico CPC 25 discrimina as obrigações contingentes de acordo com a probabilidade de desembolso de recursos da entidade, classificando-as como de caráter provável, possível ou remoto, que corresponde, respectivamente, a uma provisão reconhecida como passivo no balanço patrimonial; um passivo contingente não reconhecido no passivo, mas divulgado em notas explicativas; e um passivo contingente não reconhecido nem divulgado (Gelbcke et al., 2018).

Enquanto os passivos contingentes não afetam a situação patrimonial da companhia, as provisões podem impactar de modo representativo os índices de análise financeira e econômica da companhia.

Rotineiramente as entidades reavaliam a chance de ocorrência de suas provisões e passivos contingentes, no decorrer de novos fatos ou percepções, sendo que, muitas vezes, não há qualquer tipo de justificativa pública para a alteração (Ferreira & Rover, 2019), bem como outras vezes isto se dá por uma questão meramente subjetiva ou cultural (Balduino & Borba, 2015). Tal fato, invariavelmente, pode afetar a perspectiva do usuário externo acerca das divulgações patrimoniais da companhia, afinal, a mudança quanto à probabilidade de desembolso e liquidação de determinada provisão ou passivo contingente pode, subitamente, alterar a situação patrimonial contábil da companhia (Magalhães, 2012; Ferreira et al., 2014; Jesus & Souza, 2015; Carmo et al., 2018; Losekann et al., 2018).

A partir do momento que há uma margem subjetiva na classificação de determinada obrigação como de chance remota, possível ou provável de liquidação (Balduino & Borba, 2015; Lopes & Reis, 2019) e, como consequência, há uma diferenciação na evidenciação da obrigação contingente, é de se investigar se a inserção ou exclusão de determinada informação nas demonstrações contábeis, possui consequências na tomada de decisão do usuário externo.

Ante o exposto, a presente pesquisa levanta o seguinte problema: Qual a relevância contábil das provisões e passivos contingentes, de acordo com cada natureza, diante do preço de mercado das companhias? O objetivo do estudo é analisar o *value relevance* do reconhecimento de provisões e divulgação de passivos contingentes de caráter possível nas companhias brasileiras, de modo a se verificar se a distinta forma de divulgação impactaria no preço de mercado da companhia.

Uma pesquisa sobre o tema específico para companhias brasileiras demonstra-se como de grande importância ante a influência cultural sobre a aplicação do padrão contábil (CPC 25/IAS 37) (Gray, 1988; Douppnik & Riccio,

2006; Tsakumis, 2007; Balduino & Borba, 2015) e a variação de interpretação existente em relação às expressões verbais de probabilidade (Teixeira & Silva, 2009; Du & Stevens, 2011; Ribeiro et al., 2013; Hennes, 2014), o que poderá ser comparado com pesquisas análogas em outros países (Wegener & Labelle, 2017; Baboukardos, 2018; Lopes & Reis, 2019).

Além disto, o IAS 37 – e, por consequência, o CPC 25 – desde a sua edição sofre críticas relacionados aos temas ora abordados. Como se observa no *Staff Paper – Possible Problems with IAS 37* (Staff Paper, 2015), em que são pontuados problemas relacionados ao critério de reconhecimento de “desembolsos prováveis”, de mensuração e até mesmo da semântica pertinente à terminologia das expressões “provisão” e “passivo contingente” (tal como os identificados por Teixeira & Silva, 2009, e Du & Stevens, 2011).

Em recente notícia de Carvalho et al. (2022), informou-se que o Núcleo de Tributação do Insper iniciou projeto com a finalidade de elaborar um Manual de Boas Práticas, tendo com destinatária a administração das companhias, para o melhor enquadramento de processos nas classificações de remoto, possível e provável. A elaboração do documento se justifica sob o argumento de que a classificação é um desafio às companhias e aos advogados, decorrente da incerteza de prognósticos, bem como as companhias apresentam informações muito discrepantes em notas explicativas.

A pesquisa avança na literatura sobre o *value relevance* do reconhecimento de provisões e divulgação de passivos contingentes, evidenciando que a classificação da probabilidade de desembolso pode afetar a percepção do valor justo das companhias listadas no Brasil. A contribuição empírica da pesquisa relaciona-se à amostra representativa das companhias brasileiras ao longo de um período significativo (mais de dez anos) e à especificidade cultural do mercado acionário brasileiro. Como implicação, tanto os reguladores quanto os usuários poderão refletir sobre a importância que está sendo dada às informações contábeis divulgadas de formas diversas em razão de avaliações subjetivas, a fim de verificar se os resultados estão coerentes com o que se espera do padrão contábil.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 O papel da contabilidade na classificação de provisões e passivos contingentes

De acordo com o padrão contábil, as reivindicações contra a entidade são reconhecidas como passivos caso se enquadrem na definição enunciada pelo CPC 00, segundo o qual passivo é a “obrigação presente da entidade de transferir um recurso econômico como resultado de eventos passados” (CPC, 2019, p. 19). Para que a obrigação seja reconhecida no balanço patrimonial, a saída do recurso deve ser considerada provável e o valor a ser liquidado deve ser mensurado com confiabilidade. Assim, pontuam Gelbcke et al. (2018) que os passivos costumam ser obrigações definidas, certas e normalmente suportadas por documentação que não deixa incerteza quanto ao valor e a data prevista de pagamento.

Por outro lado, quando não cumprir com algum dos requisitos de reconhecimento, então a obrigação deve ser submetida ao regramento do Pronunciamento Técnico CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes, o qual possui correspondência com a *International Accounting Standards (IAS) 37 – Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets* do *International Financial Reporting Standards (IFRS)*.

A sistemática do CPC 25 traz a distinção das obrigações entre provisões e passivos contingentes. As primeiras são uma espécie *sui generis* de passivo reconhecido no balanço patrimonial e se diferenciam dos demais passivos por conta da incerteza no prazo ou na mensuração dos valores para liquidação. Inclusive, é uma espécie de passivo que deve cumprir, cumulativamente, com os requisitos previstos na norma contábil, a saber: (a) a entidade tem uma obrigação legal ou não formalizada presente como consequência de um evento passado; (b) é provável a saída de recursos para liquidar a obrigação; e (c) pode ser feita estimativa confiável do montante da obrigação (CPC, 2009).

Já os passivos contingentes não são reconhecidos como passivos no balanço patrimonial, seja porque são obrigações possíveis, ainda não confirmadas como obrigações presentes; seja porque não pode ser feita uma estimativa confiável da obrigação (CPC, 2009).

Para fins de contabilização, o CPC 25 discrimina as obrigações presentes de acordo com a probabilidade de desembolso de recursos da entidade, classificando-as como de caráter provável, possível ou remoto, que corresponde, respectivamente, a uma provisão reconhecida no balanço patrimonial, um passivo contingente divulgado em notas explicativas e um passivo contingente não divulgado (Gelbcke et al., 2018). Como exceção, verifica-se que uma obrigação classificada como provável, mas sem nenhuma estimativa de mensuração confiável, também se enquadra como um passivo contingente.

Observa-se que o tratamento contábil depende da probabilidade de ocorrência do desembolso pela entidade (provável, possível ou remoto). Por sua vez, a probabilidade de ocorrência do desembolso depende de uma avaliação subjetiva do responsável pelo fator que ocasiona a contingência, como no caso de processos judiciais, em que a opinião do advogado ou de um perito é relevante para a classificação do risco (Gelbcke et al., 2018). A probabilidade de ocorrência é baseada no julgamento considerando todas as evidências disponíveis, tendo-se a decisão fundada na opinião de experts.

Sob o ponto de vista da representação fidedigna da entidade, a classificação das obrigações é relevante porque o reconhecimento de uma provisão no passivo ocasiona também, como regra, o reconhecimento de uma despesa do exercício no qual se registrou a respectiva receita, ou quando caracterizada a obrigação presente (CPC, 2009). Em situações menos comuns, o débito pode ser contabilizado na conta de ativo imobilizado que originou a obrigação a ser liquidada no futuro, nos termos do CPC 27 – Ativo Imobilizado (Gelbcke et al., 2018).

Isso significa que, independentemente da contrapartida da provisão, a posição e o desempenho financeiros da empresa são afetados pelo reconhecimento da contingência, e podem auxiliar os participantes do mercado

na tomada de decisão. Por sua vez, o não reconhecimento oculta quantitativamente, do balanço patrimonial, obrigações incertas que poderão afetar significativamente a posição patrimonial e os resultados da companhia.

Inúmeros foram os avanços à contabilização trazidos pela edição do CPC 25, mas isso não o isenta também de críticas, como se observa de Ribeiro et al. (2013), que realizaram pesquisas com advogados, auditores e juristas sobre a aplicação deste novo padrão contábil. Em que pese a transparência no fornecimento de informações úteis de provisões e passivos contingentes, os participantes pontuaram como ponto negativo o subjetivismo causado pelas incertezas existentes na avaliação dos processos. Incertezas estas que possuem como fonte a avaliação da probabilidade, a morosidade de processos administrativos e judiciais, bem como o próprio fator humano – entendido este como a influência de fatores pessoais, como experiência profissional e ambiente em que está inserido.

Diante da constatação de que a contabilidade segue diferentes padrões ao redor do mundo, Douppnik e Riccio (2006) se valeram da teoria de influência cultural de Gray (1988) no intuito de examinar se contadores no Brasil e nos Estados Unidos interagiriam de modo distinto perante expressões de probabilidade relacionadas à classificação contábil (provável, razoável segurança, razoável certeza, não seja provável e remoto). No estudo, obteve-se suporte substancial para a hipótese de que, por meio de sua influência na contabilidade, a cultura afeta a interpretação das expressões verbais de probabilidade usadas para estabelecer o limite para quando as divulgações devem ser feitas. Ou seja, sugerem que os valores culturais nacionais podem afetar a interpretação dos contadores no âmbito das expressões de probabilidade usados nas IFRSs e, como resultado, as diferenças nos valores culturais entre os países podem levar às diferenças nas decisões de reconhecimento e divulgação baseadas nessas interpretações.

No âmbito de aplicação da IAS 37, Teixeira e Silva (2009) aplicaram questionário a 35 auditores em Portugal, cujos resultados mostraram que expressões verbais de probabilidade (como remoto, possível, provável, e praticamente certo) são interpretados de forma diferente entre eles. Diante disto, sugerem que é justo revisar o uso destas expressões nos padrões de contabilidade, considerando que uma interpretação inconsistente destes termos por contadores profissionais pode colocar em risco a aplicação adequadas das normas contábeis e pode representar um sério obstáculo para a comparabilidade e convergência das demonstrações contábeis de uma maneira global.

Tratando destas influências na divulgação, Baldoino e Borba (2015) expuseram que o julgamento da obrigação pode ser diverso a depender da cultura em que está inserido o avaliador, ou até mesmo o seu perfil mais conservador ou otimista. Isto é, um contabilista otimista tenderia a mensurar e classificar menos passivos contingentes, enquanto um conservador, mais. Nesta linha, constataram maior evidência relativa de valores por empresas do Brasil, principalmente de contingências tributárias, frente a empresas da China e da Inglaterra listadas na bolsa de valores de Nova Iorque, o que pode ser causado

tanto por um maior conservadorismo cultural quanto por estarem inseridas em um ambiente de maior incerteza normativa.

Parece haver uma base sólida na literatura, no sentido de que as expressões verbais de probabilidade tendem a ser diferentemente avaliadas a depender do profissional que as analisa, até mesmo entre pessoas habituadas com o uso dos termos, como exposto em Teixeira e Silva (2009), Ribeiro et al. (2013) e Baldoino e Borba (2015).

Mas a literatura também demonstra que não é apenas o perfil do julgador, mas tantos outros fatores ambientais que podem acabar por influenciar na classificação de probabilidade da obrigação e, por decorrência, na divulgação ou não da contingência. Fato este que é corroborado por Gleason e Mills (2002) em estudo que analisou 100 grandes empresas industriais, entre os anos de 1987 e 1995, e apresentaram evidências de que estas optavam por não divulgar contingências tributárias superiores a 5% da receita do período.

Ao examinar as notas explicativas de 308 companhias listadas na então BM&FBovespa no exercício de 2010, Fonteles et al. (2013) identificaram correlação entre a conformidade da evidenciação de provisões e contingências com o CPC 25 e alguns fatores, denominados como determinantes pelos autores, dentre os quais estavam os setores de atividade, tamanho, liquidez, rentabilidade e o nível de governança. Desta forma, apontou-se uma possível influência do ambiente em que se insere a entidade e o respectivo grau de divulgação das contingências. Assim se constata que a evidenciação é influenciada multifatorialmente, seja pelo setor da atividade, seja pelo segmento de listagem na bolsa de valores, seja pelo tamanho ou ainda, pela rentabilidade e liquidez da companhia (Oliveira et al., 2011).

Desta forma, há fortes evidências, baseadas em estudos anteriores, de que a avaliação da obrigação, de acordo com o padrão contábil, pode sofrer influências para além da mera aplicação técnica. Esta suspeita é corroborada pelos achados de Ferreira et al. (2017), que ao estudarem as modificações de probabilidade de desembolso de um período para outro das empresas listadas no setor de Consumo Não Cíclico da B3 nos anos de 2010 a 2015, identificaram que cerca de 55% das alterações não apresentaram nenhuma justificativa para sua ocorrência, fato este que poderia indicar um potencial negligência ou erro na classificação prévia ou, ainda, alteração do responsável pela avaliação.

Justamente em razão do subjetivismo na avaliação das obrigações, há pesquisas recentes, como a de Broby et al. (2021), que propõem uma abordagem de estimação baseada em inteligência artificial para se obter uma perspectiva mais confiável, verdadeira e isenta acerca das expectativas existentes nos processos judiciais. E, como consequência, uma representação mais fidedigna – completa, neutra e livre de erro – do fenômeno patrimonial (CPC, 2019).

A classificação das obrigações de acordo com a probabilidade é relevante sobretudo porque o reconhecimento como provisão ocasiona, como regra, um aumento do passivo e, como contrapartida, o reconhecimento de uma despesa do exercício no qual caracterizada a obrigação presente. Isto implica que a posição e o desempenho financeiros da empresa são afetados pelo reconhecimento da provisão derivada de uma reclassificação de um passivo

contingente e podem auxiliar os participantes do mercado na tomada de decisão.

A questão é que as provisões e passivos contingentes são obrigações que se diferem na avaliação quanto à sua probabilidade de desembolso futuro, a qual é mutável ao longo do tempo. Inclusive, a reclassificação da obrigação, ao longo do curso do processo ou do fator de incerteza, não é algo incomum, como demonstram Ferreira e Rover (2019), as quais realizaram análise, por meio de regressão logística, de mais de 2 mil processos judiciais relevantes, de companhias brasileiras, durante os anos de 2010 a 2016, em que foram constatadas 228 mudanças de probabilidade. Neste estudo, identificaram-se características que estão relacionadas à mudança da probabilidade de desembolso das provisões ou contingências passivas, algumas vinculadas à empresa e outras aos processos judiciais em si.

Em pesquisa feita com companhias brasileiras, Carmo et al. (2018) demonstraram, por meio de cenários hipotéticos, o impacto potencial da reconfiguração dos passivos contingentes no desempenho financeiro de empresas do setor elétrico listadas na B3 nos anos de 2013 a 2015. Em síntese, constataram que o valor dos passivos contingentes atingia, em média, 5,56 vezes o valor médio das provisões do período, o que implicaria, num cenário pessimista, um reflexo bastante negativo nos resultados da empresa caso fossem reclassificados e reconhecidos. Isso porque a média de participação das provisões reconhecidas no passivo total é de 6,5%, enquanto dos passivos contingentes chegaria a 25,4%. Nesta situação, não apenas o resultado seria expressivamente atingido, como também os indicadores financeiros como de alavancagem e lucratividade, afinal, quando as provisões são reconhecidas, sucede um aumento das obrigações concomitantemente com a redução do lucro e do patrimônio líquido.

Curioso perceber que os estudos identificam a representatividade dos passivos contingentes, perante o patrimônio e dos lucros das companhias, supondo a sua reclassificação para provisão. Porém, o cenário poderia, em tese, ser ainda mais crítico, tendo em vista que por vezes o valor desembolsado, ao final do processo, pode ser algumas vezes superior àquele informado pela companhia no seu trâmite. Isto é demonstrado por Allen et al. (2020), que realizaram análise textual de aproximadamente 10.000 registros anuais e 1.000 processos judiciais. Com os resultados, os autores sugeriram que, apesar de as companhias fornecerem divulgações sobre os processos em andamento, os valores de perdas divulgados após o encerramento dos processos são mais do que o dobro daqueles informados durante o andamento. Concluem que os incentivos tendem a superar os requisitos de relatórios, o que leva a menos divulgações e informações acerca das contingências sob um ponto de vista quantitativo.

Diante desta situação, há de se perquirir se esta diferenciação auxilia os usuários externos na tomada de decisão. Ou, em outras palavras, se o reconhecimento e a divulgação de provisões e passivos contingentes forneceriam conteúdo útil para a tomada de decisão pelo usuário externo (Barth & McClure, 2021).

## 2.2 Value relevance das provisões e passivos contingentes

A contabilidade, por meio da regulação de um padrão normativo, é um importante fator de redução da assimetria informacional entre os participantes de mercado, permitindo uma maior equalização do conhecimento sobre as companhias (Scott, 2015). Desta maneira, é esperado que, com o fornecimento de novas informações aos participantes, previsões sejam revisadas comparando-se as expectativas dos participantes com a interpretação atribuída por estes sobre novas informações e, com isto, o volume e/ou o preço de mercado das ações da companhia sejam afetados. Quando o preço de uma ação responde a estas novas informações contábeis fornecidas sobre a companhia, diz-se que estas informações contábeis possuem *value relevance* (Scott, 2015).

Segundo Barth et al. (2001), *value relevance* é uma operacionalização empírica dos critérios de relevância e de representação fidedigna existente nos padrões contábeis, de tal forma que um montante contábil será *value relevant*, isto é, apresentará valor preditivo do preço das ações, somente se o montante refletir informação relevante para o investidor ao avaliar a empresa e ser mensurada confiavelmente a ponto de refletir no preço das ações da companhia.

Ball e Brown (1968) e Beaver (1968) foram os pioneiros na pesquisa sobre *value relevance*, associando a divulgação de informações contábeis com a variação do volume de negociação ou o preço da ação. Enquanto Ball e Brown (1968) demonstraram o ajuste do preço da ação à medida que novas informações eram fornecidas aos participantes do mercado acerca de uma amostra de 261 companhias listadas na NYSE durante os anos de 1957 a 1965, Beaver (1968) acusou a variação do volume de negociação das ações de acordo com a divulgação dos resultados das empresas.

Nas pesquisas de *value relevance* (Wegener & Labelle, 2017; Baboukardos, 2018; Lopes & Reis, 2019), um dos modelos de base mais consagrados é o de Collins et al. (1997), que representa uma adaptação do modelo de Ohlson (1995), cuja principal contribuição é associar a avaliação das companhias às informações divulgadas em suas demonstrações contábeis, por representar o valor da companhia como uma função linear do patrimônio líquido e do valor presente dos seus ganhos esperados. Barth et al. (2001) elencam importantes características sobre este modelo: (1) permite que o valor da companhia seja re-expresso como uma função linear do patrimônio líquido, resultado líquido, dividendos e outras informações contábeis, não dependendo de um conceito econômico de avaliação da companhia, mas apenas contábil; (2) assume a premissa de mercados que incorporam, no preço de compra e venda das ações listadas, as informações fornecidas pela contabilidade; (3) é uma simplificação de assunções que permite a representação simbólica de um mundo real muito mais complexo. Na mesma linha, Scott (2015) pontua que este modelo teórico, baseado nos fundamentos do balanço patrimonial e na demonstração do resultado do exercício, apresenta sucesso na explicação e predição do valor de mercado das companhias.

Bratten et al. (2013) investigaram se participantes do mercado de capitais tratariam itens reconhecidos nas demonstrações contábeis diferentemente daqueles apenas divulgados, especificamente para os casos de operações de

leasings. Segundo os autores, haveria pelo menos três percepções possíveis do investidor diante do reconhecimento versus divulgação de informação pela entidade: (i) nenhuma diferença de visão, de forma que, seja a informação reconhecida ou divulgada, será usada da mesma maneira pelo investidor; (ii) uma visão de diferenças racionais, pela qual são percebidas diferenças entre as duas divulgações, afetando a utilidade da informação para a decisão; (iii) uma visão a depender da característica do usuário, em que fatores cognitivos influenciam em como a informação é usada pelo usuário. Ao fim, para o caso específico dos leasings, foram encontradas evidências de que as informações reconhecidas e divulgadas são processadas similarmente pelos investidores quando a divulgação é feita de modo consistente, confiável e facilmente processável.

Esta diferenciação pode, igualmente, afetar as provisões e os passivos contingentes, afinal, por mais que haja distinção na forma de evidenciação, ambas são obrigações cuja percepção do avaliador quanto à sua probabilidade de ocorrência futura é mutável ao longo do tempo. Especificamente para o caso de passivos, Davis-Friday et al. (1999) pretenderam verificar se o mercado valorizaria diferentemente os dados das demonstrações contábeis caso fossem divulgados em vez de reconhecidos no corpo das demonstrações. Para tanto, valeram-se de uma amostra de 229 companhias com obrigações relacionadas a benefícios de aposentados (SFAS 106), para concluir que o passivo reconhecido possui peso maior para o investidor em comparação àquele somente divulgado.

Já no âmbito de contingências, Campbell et al. (2003) concluíram, estudando sobre indústrias químicas, que o reconhecimento de obrigações ambientais por meio do provisionamento, mais do que apenas divulgando-as como passivos contingentes, configura um papel de redução de incertezas para o investidor, o que afeta positivamente a avaliação das companhias. Noutra perspectiva, Moneva e Cuellar (2009) identificaram *value relevance* de contingências ambientais, consideradas como fatores negativos pelo mercado, por se configurarem como potenciais riscos. Contudo, na metodologia desta pesquisa não houve diferenciação entre as provisões e os passivos contingentes, de modo que ambos foram somados na mesma categoria do modelo. Neste mesmo sentido, Li e McConomy (1999) também relataram relevância contábil no reconhecimento de provisões de natureza ambiental.

Wegener e Labelle (2017) objetivaram testar a *value relevance* das provisões ambientais conforme divulgadas por companhias dos setores de óleo e gás e mineração submetidas ao Canadian GAAP e ao IAS 37 do IFRS. Com uma amostra de 202 companhias, constataram que as provisões ambientais são tratadas pelos participantes do mercado como passivos apenas quanto às maiores e mais visíveis empresas do setor de petróleo e gás, com um compromisso divulgado em relatórios independentes de *Environmental, Social and Corporate Governance* – ESG. No setor de mineração, esses passivos relatados parecem não ter *value relevance*, por não haver significância estatística nos coeficientes, mas no setor de petróleo e gás estão, curiosamente, positivamente relacionados ao valor de mercado e com significância estatística.

Baboukardos (2018) sugeriu que o reconhecimento de provisões ambientais no balanço patrimonial viabiliza que o investidor tenha uma visão mais

clara de uma performance financeira robusta da companhia, assim como corrobora a credibilidade da performance ambiental da companhia, tendo um papel moderador de dar confiança ao investidor. Após análise de uma amostra de 692 companhias francesas ao longo de dez anos (2005-2014), concluiu que as informações contábeis relacionadas ao meio ambiente, tais como o nível de desempenho ambiental e a magnitude das provisões ambientais reconhecidas no balanço patrimonial aumentam a avaliação de mercado sobre a companhia ante o papel moderador, na linha daquilo relatado por Campbell et al. (2003).

Lopes e Reis (2019) analisaram se os investidores precificariam diferentemente as provisões e os passivos contingentes, de modo comparativo entre companhias de Portugal e Reino Unido. Deste estudo, algumas conclusões principais emergiram, dentre as quais que: (i) há diferenças de magnitude nas provisões reconhecidas e nos passivos contingentes divulgados nas demonstrações contábeis entre Portugal e Reino Unido; (ii) não houve uma tendência para maior reconhecimento de provisão em Portugal ou uma maior propensão para maior divulgação no Reino Unido; (iii) provisões e passivos contingentes possuem uma associação negativa com o preço das ações, porém esta associação não é estatisticamente significativa para os passivos contingentes; (iv) os resultados sugerem que as provisões são *value relevant*, mas com uma associação menos negativa para companhias portuguesas em comparação com as britânicas. O resultado demonstra uma possível percepção diferente dos investidores entre as provisões reconhecidas e os passivos contingentes divulgados.

Pescador et al. (2021) examinaram o *value relevance* das provisões e passivos contingentes por meio da análise dos processos divulgados em Formulários de Referência, de acordo com a chance de desembolso atribuída pela companhia (remota, possível ou provável). Dentre as conclusões, não se identificou relevância nem para os montantes de processos classificados como provável – que configurariam provisões –, nem para aqueles classificados como possível ou remoto – que configurariam passivos contingentes. Este fato poderia ser explicado, de acordo com os autores, por um possível descrédito às informações divulgadas em Formulário de Referência, por não serem auditadas tais como as contidas em balanço patrimonial.

No intento de encaminhar o objetivo, são formuladas as hipóteses de pesquisa, relacionadas à distinção de divulgação entre as provisões e aos passivos contingentes, conforme estudos pretéritos (Davis-Friday et al. 1999; Ahmed et al., 2006; Bratten et al., 2013), nos seguintes termos:

**H1:** *As provisões apresentam uma relação significativa com o preço das ações das companhias de capital aberto brasileiras.*

**H2:** *Os passivos contingentes apresentam uma relação significativa com o preço das ações das companhias de capital aberto brasileiras.*

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Considerando as premissas da pesquisa, optou-se pela amostra composta pelas companhias negociadas no Índice Brasil 100 da B3 (IBrX 100), com data base

o mês de agosto de 2021, eis que este congrega os 100 ativos de maior negociabilidade e representatividade do mercado de ações brasileiro), excluindo-se ativos de companhias que estejam em situações excepcionais como recuperação judicial ou extrajudicial, regime especial de administração ou sob intervenção. Além disso, tendo em vista a existência de companhias em que mais de uma classe de ação compõem o índice (Banco Inter, Bradesco, Eletrobrás, Lojas Americanas e Petrobrás), registra-se um total de 95 companhias cujas ações integraram a amostra correspondente ao IBrX 100. Importa esclarecer que, desde a coleta dos dados, algumas mudanças ocorreram quanto à nomenclatura das companhias da amostra: CESP alterou seu nome para Auren Energia; a Hering se fundiu com o Grupo Soma; a Intermédica se fundiu com a Hapvida; a Locamérica se fundiu com a Unidas; as Lojas Americanas foram incorporadas pela sua holding; e a Br Distribuidora se tornou Vibra Energia. Por serem mudanças supervenientes à coleta, não houve prejuízo à pesquisa. A coleta de dados abrange as demonstrações contábeis divulgadas de 2010 a 2020. A escolha deste período é motivada por 2010 ser o primeiro período após o início de vigência do CPC 25.

A amostra da pesquisa é composta pelas companhias que apresentaram as demonstrações contábeis, em pelo menos um dos anos do período abrangido pelo estudo. Conforme Tabela 1, há um potencial de 942 observações para a pesquisa, correspondente ao número de demonstrações contábeis disponibilizadas pelas empresas.

**Tabela 1**

Disponibilização de demonstrações contábeis pelas companhias

<b>Companhia</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Aliansconae	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Alpargatas	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Ambev S/A	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Americanas	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Assai	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	OK
Azul	-	-	-	-	-	-	-	OK	OK	OK	OK
B3	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Banco do Brasil	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Banco Inter	-	-	-	-	-	-	-	-	OK	OK	OK
Banco Pan	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
BB Seguridade	-	-	-	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Br Malls Par	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Bradesco	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Bradespar	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Braskem	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
BRF SA	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK

**Tabela 1**

Disponibilização de demonstrações contábeis pelas companhias (continuação)

<b>Companhia</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
BTG P Banco	-	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Carrefour Br	-	-	-	-	-	-	-	OK	OK	OK	OK
CCR SA	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Cemig	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Cesp	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Cia Hering	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Cielo	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Cogna	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Copel	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Cosan	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
CPFL Energia	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
CVC Brasil	-	-	-	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Cyrela Realt	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Dexco	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Ecorodovias	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Elektrobras	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Embraer	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Energias Br	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Energisa	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Eneva	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Engie Brasil	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Equatorial	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Eztec	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Fleury	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Gerdau	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Gerdau Met	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Gol	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Grupo Natura	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Grupo SBF	-	-	-	-	-	-	-	-	-	OK	OK
Hapvida	-	-	-	-	-	-	-	-	OK	OK	OK
Hypera	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Iguatemi	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Imc S/A	-	-	-	-	-	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Intermedica	-	-	-	-	-	-	-	-	OK	OK	OK
IRB Bbrasil Re	-	-	-	-	-	-	-	OK	OK	OK	OK
Itausa	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Itauunibanco	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
JBS	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
JHSF Part	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Klabin S/A	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Light S/A	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Localiza	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Locamerica	-	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Locaweb	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	OK
Lojas Americ	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Lojas Marisa	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Lojas Renner	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK

**Tabela 1**

Disponibilização de demonstrações contábeis pelas companhias (continuação)

<b>Companhia</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Magaz Luiza	-	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Marfrig	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Minerva	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Movida	-	-	-	-	-	-	OK	OK	OK	OK	OK
MRV	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Multiplan	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Neoenergia	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
P. Açúcar - CBD	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Petrobras	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Petrobras Br	-	-	-	-	-	-	-	OK	OK	OK	OK
Petrório	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Porto Seguro	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Qualicorp	-	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Raiadrogasil	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Randon Part	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Rumo S.A.	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Sabesp	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Sanepar	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Santander Br	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Sid Nacional	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Sul America	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Suzano S.A.	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Taesa	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Telef Brasil	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Tim	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Totvs	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Ultrapar	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Usiminas	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Vale	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Via	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Weg	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Yduqs Part	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK	OK
Total	77	81	81	83	83	84	85	89	92	93	94

Legenda: "OK" significa a publicação da demonstração contábil, na B3, no ano correspondente; "-" significa a não disponibilização da demonstração contábil, na B3, no ano correspondente.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Os motivos para a não disponibilização da demonstração contábil, por algumas companhias, como regra, é decorrente da inexistência de listagem individualizada na B3 no ano correspondente.

Optou-se por esta amostra não probabilística intencional porque se trata de um estrato proporcionalmente representativo da bolsa de valores, somado ao fato de que são as companhias com ações mais negociadas no mercado. Sob o ponto de vista de liquidez, considerando que os preços de ações com menor volume de negociação em bolsa podem ser mais facilmente afetados e manipulados por operações únicas de mercado (Damodaran, 2012), é pertinente

que sejam priorizadas as companhias com maior negociabilidade, porquanto se espera que seus preços reflitam mais adequadamente a situação econômica e financeira.

A partir do modelo de relevância de Ohlson (1995) adaptado por Collins et al. (1997), apresenta-se a Equação (1), com o intuito de verificar a influência das provisões e passivos contingentes no valor de mercado e testar as hipóteses de pesquisa (H1 e H2). Neste modelo, tem-se como variáveis independentes de controle do modelo o patrimônio líquido ajustado (PLA) (Wegener & Labelle, 2017; Baboukardos, 2018; Lopes & Reis, 2019) e o resultado líquido do período (RL) (Bratten et al., 2013; Wegener & Labelle, 2017).

$$\frac{VM_{it}}{QA_{it}} = \alpha + \beta 1. \frac{PLA_{it}}{QA_{it}} + \beta 2. \frac{RL_{it}}{QA_{it}} + \beta 3. \frac{PR_{it}}{QA_{it}} + \beta 4. \frac{PC_{it}}{QA_{it}} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

As principais variáveis do estudo, a fim de testar as hipóteses H1 e H2, são PR e PC, que são, respectivamente, as provisões e os passivos contingentes de caráter possível, conforme divulgados nas demonstrações contábeis, em especial o balanço patrimonial e as notas explicativas, conforme Lopes e Reis (2019).

As variáveis utilizadas nos modelos são detalhadas na Tabela 2, com a explicação quanto aos períodos, cálculos e fonte de coleta primária:

**Tabela 2**  
Identificação das variáveis

Variável	Significado	Coleta Primária	Sinal Esperado
VM/QA	Valor de mercado da companhia, ao final do período, dividido pela quantidade de ações registradas no balanço patrimonial, ao final do período.	Economática®	
PLA/QA	Patrimônio líquido da companhia, ao final do período, ajustado para adicionar as provisões registradas no balanço patrimonial e excluir o lucro do período, ao final do período, dividido pela quantidade de ações registradas no balanço patrimonial, ao final do período.	Calculado a partir de dados das notas explicativas e Economática®	+
RL/QA	Resultado líquido do período, dividido pela quantidade de ações registradas no balanço patrimonial, ao final do período.	Economática®	+
PR/QA	Soma das obrigações classificadas como provisões nas notas explicativas ao final do período, dividido pela quantidade de ações registradas no balanço patrimonial, ao final do período.	Notas explicativas e Economática®	-
PC/QA	Soma das obrigações classificadas como passivos contingentes de caráter possível nas notas explicativas ao final do período, pela quantidade de ações registradas no balanço patrimonial, ao final do período.	Notas explicativas e Economática®	NS

Legenda: "+" significa a expectativa de sinal de coeficiente positivo e significativo; "-" significa a expectativa de sinal de coeficiente negativo e significativo; "NS" significa a expectativa de coeficiente não significativo.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Importa consignar que os passivos contingentes de caráter remoto não são objetos desta pesquisa, porquanto não são de divulgação obrigatória (CPC, 2009), de modo que, para atingir amostragem estatística, seria necessário adentrar à análise de Formulários de Referência, os quais poderiam causar inconsistências de comparabilidade com os demais dados coletados em notas explicativas (Pescador et al., 2021).

Para evitar viés de escala das variáveis, optou-se por dividir as variáveis quantitativas pelo número de ações (QA) da companhia (Wegener & Labelle, 2017; Baboukardos, 2018; Lopes & Reis, 2019), considerando que a análise relativa das obrigações em comparação com a quantidade de ações é mais importante à análise do investidor do que propriamente a sua magnitude absoluta, que é inerente ao tamanho da companhia (Moneva & Cuellar, 2009), além de evitar problemas de heterocedasticidade (Baboukardos, 2018).

Alguns testes estatísticos são considerados ao longo do trabalho e serão melhor abordados mais adiante, mas que ora são resumidos: teste de detecção de *outliers* pelo método de Hadi; teste de *Shapiro-Wilk* para avaliar a normalidade das variáveis; testes de F de *Chow*, *Breush-Pagan* e *Hausman*, para obter o melhor método de adequação da regressão dos dados em painel; teste de Fator de Inflação da Variância (VIF), para examinar multicolinearidade; testes de *Wald* modificado e *White*, para acusar eventual heterocedasticidade; teste de *Wooldridge* para dados em painel, com a finalidade de averiguar autocorrelação.

## 4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A Tabela 3 apresenta a estatística descritiva das variáveis do modelo proposto na pesquisa, para um total de 927 observações ao longo dos anos de 2010 a 2020, referente à média, desvio-padrão, mínimo e máximo.

**Tabela 3**

Estatística descritiva das variáveis por ano da amostra

Variável	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
VM/QA	26,61	58,18	0,14	1590
PLA/QA	13,33	32,34	-22,58	713,22
RL/QA	1,01	3,40	-51,92	18,38
PR/QA	0,98	1,70	0,00	13,36
PC/QA	3,89	6,73	00	52,93

Fonte: Elaborada pelos autores.

Da análise dos dados, verifica-se que a média do valor de mercado por ações (VM/QA), considerando toda a amostra, foi de 26,61 reais por ação. O patrimônio líquido ajustado (PLA/QA) apresentou média de 13,32 reais por ação, enquanto o resultado líquido foi de 1,01 reais por ação. Acredita-se que a composição de tais montantes se encontra adequada à expectativa de rentabilidade futura que se reflete no preço.

As provisões, em geral, apresentaram média menor do que 1 real por ação; bastante inferior à média encontrada para os passivos contingentes, de 3,89 reais por ação, acusando uma tendência de maior reconhecimento de obrigações como passivos contingentes em comparação com as provisões. Essa tendência se reflete em todos os anos e, também, é reforçada pela medida máxima das provisões, em todos os anos, ser bastante inferior à medida máxima dos passivos contingentes.

Por fim, considerando que a amostra apresenta uma quantidade maior de 10% de *outliers* conforme método de Hadi, e que estes não possuem origem em erros de medição nem de execução, mas sim da variabilidade inerente à população, entende-se adequado mantê-los nos modelos, considerando que a intenção da pesquisa inclui analisar o comportamento das companhias de modo abrangente no que se refere à amostra (Fávero & Belfiore, 2017). Desta forma, eventual exclusão ou tratamento poderia enviesar uma parte expressiva da amostra cujo resultado também é procurado pela pesquisa.

Como etapa prévia à matriz de correlação, realizou-se teste de *Shapiro-Wilk* para avaliar a normalidade ou não da distribuição de dados referentes às variáveis objeto da pesquisa, o qual acusou para todas as variáveis de ambos os modelos características anormais (Prob. < 0.00000), o que sugere a realização de teste não paramétrico.

Ante a anormalidade da distribuição, a Tabela 4 apresenta a Matriz de Correlação de *Spearman*, com os coeficientes de conexão entre as variáveis da Equação (1).

**Tabela 4**

Matriz de Correlação de *Spearman* para a Equação (1)

	(1)	(2)	(3)	(4)
(1) VM/QA	1,0000	--	--	--
(2) PLA/QA	0,4128	1,0000	--	--
(3) RL/QA	0,6215	0,3520	1,0000	--
(4) PR/QA	0,3200	0,4722	0,2782	1,0000
(5) PC/QA	0,2959	0,4206	0,2033	0,7042

Fonte: Elaborada pelos autores.

Constata-se que a variável dependente valor de mercado (VM/QA) possui maior correlação com as variáveis explicativas de resultado líquido (RL/QA) e patrimônio líquido ajustado (PLA/QA), sendo correlações positivas e de grau moderado (0,6215 e 0,4128), tal como as descritas por Lopes e Reis (2019). Já ao se observar a correlação da variável dependente valor de mercado (VM/QA) com as variáveis explicativas de provisões e passivos contingentes, percebem-se correlações positivas de grau fraco, como regra.

Chama atenção a correlação positiva e de grau forte (0,7042) existente entre as variáveis explicativas provisões (PR/QA) e passivos contingentes (PC/QA), o que se acredita intuitivo porquanto uma companhia com mais obrigações incertas tende a tê-las tanto em classificação de desembolso provável, quanto possível e remota.

Com esta análise, não se identificou, a priori, evidências de multicolinearidade que justificasse, neste momento, adequação das equações desenvolvidas na pesquisa, motivo pelo qual se prosseguiu com os modelos propostos (Fávero & Belfiore, 2017).

A partir dos dados da pesquisa, realizaram-se regressões com dados em painel, com a finalidade de analisar a influência das provisões e dos passivos contingentes no preço de mercado das companhias.

Dentre os modelos em painel disponíveis, de dados empilhados (*Pooled*), efeitos fixos (EF) ou efeitos aleatórios (EA), faz-se necessário realizar os testes de F de *Chow* (2,94, Prob. 0,00), *Breush-Pagan* (87,99, Prob. 0,00) e *Hausman* (26,05, Prob. 0,00) para se chegar à adequação do modelo de análise de dados em painel com efeitos fixos. Para além disso, testou-se a existência de multicolinearidade entre as variáveis por meio do teste de Fator de Inflação da Variância (VIF), de tal forma que nenhuma apresentou-se com estatística acima de 2, tendo-se como média geral o valor de 1,42 para a Equação (1).

Depois, efetuou-se teste de *Wald* modificado, para o modelo de regressão de efeitos fixos, em que se acusou a presença heterocedasticidade, diante da rejeição da hipótese nula do teste – Prob.>chi<sup>2</sup> de 0.0000. Em complemento, foi também efetuado o teste de *White*, em que se chegou na mesma conclusão de heterocedasticidade, com estatística de 907,2418 para a Equação (1), e *p-value* abaixo de 1%. Em seguida, foi efetuado o teste de *Wooldridge* para dados em painel, pelo qual se verificou autocorrelação entre as variáveis (Prob. = 0.0000).

Diante da identificação de heterocedasticidade e autocorrelação, os modelos foram reestimados, valendo-se de erros-padrões com correção por meio de clusterização por indivíduos, tornando os erros robustos na regressão por mínimos quadrados ordinários (*ordinary least squares* – OLS) (Fávero & Belfiore, 2017; Campbell et al., 2003).

Além disto, como é típico para fins de análise de sensibilidade, a apresentação de um modelo alternativo é medida útil para mitigar o risco de variáveis omitidas correlacionadas (Campbell et al., 2003; Lopes & Reis, 2019). Na presente pesquisa, para mitigar este risco, as variáveis foram submetidas também a regressão por meio de mínimos quadrados generalizados (*generalized least squares* - GLS) (Lopes & Reis, 2019). Isso porque o método GLS permite a estimação com efeitos autorregressivos de primeira ordem e termos de erro heterocedásticos, adequados para uma regressão robusta como possível solução para quando se verifica que a variância dos termos de erro depende da variável explicativa (Fávero & Belfiore, 2017).

A Tabela 5 apresenta os coeficientes e a significância encontrados para a Equação (1), comparando-se os modelos de regressão OLS e GLS.

**Tabela 5**

Resultados das regressões OLS e GLS para a Equação (1)

Variáveis	OLS			GLS		
	Coef.	Intervalo de Confiança (95%)		Coef.	Intervalo de Confiança (95%)	
PLA/QA	1,7604**	1,5822	1,9387	1,5647**	1,4810	1,6484
RL/QA	3,2251**	0,9885	5,4616	1,8543**	1,0550	2,6536
PR/QA	-3,2933*	-5,9465	-0,6401	-4,1727**	-5,7166	-2,6288
PC/QA	-0,0271	-0,7519	0,6975	0,0114	-0,3637	0,3866
constante	3,2289*			7,9341**		
R <sup>2</sup> overall	0,6424	-	-	-	-	-
N. de obs.	927	-	-	927	-	-

Legenda: \*\* *p-value* < 0,01; \* *p-value* < 0,05.

Fonte: Elaborada pelos autores.

O R<sup>2</sup> geral da regressão OLS apresenta-se 64,24%, o que significa que as variáveis explicativas possuem uma expressiva carga de responsividade por mudanças na variável dependente. O R<sup>2</sup> geral do modelo (64,24%) é bastante próximo ao encontrado no estudo de Wegener e Labelle (2017), de 64,33%, no qual também estão inseridas as variáveis de valor de mercado, lucro líquido e provisões de natureza ambiental, dentre outras, sob o padrão do IFRS. Para além disto, é condizente com os encontrados por outros estudos, como o R<sup>2</sup> ajustado de 64,60% de Baboukardos (2018); 72% de Schneider et al. (2017); e 82,4% de Lopes e Reis (2019).

Conforme literatura prévia (Wegener & Labelle, 2017; Schneider et al., 2017; Baboukardos, 2018; Lopes & Reis, 2019), as variáveis explicativas usuais do modelo de Ohlson (1995), que são o patrimônio líquido ajustado (PLA/QA) e o resultado líquido (RL/QA), mostraram-se com coeficientes significativos, com estatística ao nível de 1%, em ambas as regressões OLS e GLS. No caso do patrimônio líquido ajustado (PLA/QA), os coeficientes encontrados foram de 1,76 (OLS), com intervalo de confiança de 1,58 a 1,93; e de 1,56 (GLS), com intervalo de confiança de 1,48 e 1,65. Este patamar de coeficientes fica próximo àqueles encontrados pela literatura em modelos equivalentes testados em outros países, como Inglaterra, Portugal, Canadá e Estados Unidos da América, conforme se observa: 1,33 (Wegener & Labelle, 2017); 0,16 (Lopes & Reis, 2019); 0,57 (Baboukardos, 2018); 1,40 (Schneider et al., 2017).

Os coeficientes encontrados indicam que, para cada unidade de patrimônio líquido ajustado por ação, há um acréscimo de aproximadamente 1,76 no valor de mercado da ação. Na prática, significa dizer que, para cada capital próprio alocado pelos investidores, espera-se agregar em uma proporção maior a expectativa de geração de valor da companhia (Damodaran, 2012). Já no caso do resultado líquido (RL/QA), os coeficientes encontrados foram de 3,23 (OLS), com intervalo de confiança de 0,99 a 5,46; e de 1,85 (GLS), com intervalo de confiança de 1,06 e 2,65. Embora os coeficientes tenham sido levemente diversos entre as regressões OLS e GLS, observa-se que mantêm um intervalo de confiança comum entre 1 e 2,65.

Neste caso, para cada unidade de resultado líquido por ação, há uma expectativa de que esta geração de valor seja um indicativo de potencial dos

futuros resultados da companhia, de modo que, quanto maior o lucro, mais valor é gerado e mais se espera que seja gerado no futuro. Para as companhias da amostra, o coeficiente indica que para cada unidade de resultado líquido gerado por ação no período, se agrega o valor de mercado em um montante de 1 a 2,65, sendo que a tendência de crescimento ou decréscimo influenciam diretamente nesta valoração (Damodaran, 2012).

Em ambas as regressões, percebe-se que os coeficientes de provisões foram estatisticamente significantes, enquanto os de passivos contingentes, não.

No caso da regressão por OLS, o coeficiente da provisão (PROV/QA), -3,29, foi significativa no nível de 5%, sendo o intervalo de confiança de -5,95 até -0,64. Já no caso da regressão por GLS, o coeficiente foi de -4,17, com nível de significância de 1% e intervalo de confiança de -5,72 a -2,63. Assim, constata-se resultados aproximados entre as estimativas.

Observa-se que, para as companhias da amostra, o reconhecimento de uma unidade de provisão tende a refletir negativamente no preço da ação, em um montante de aproximadamente quatro unidades. A princípio, esta proporção de um para quatro poderia ser contraintuitiva, afinal, o reflexo no preço da ação deveria se limitar à própria provisão, tendo em vista que ela, no pior cenário, a provisão seria o montante que afetaria a companhia e, no melhor cenário, seria revertida, não afetando a companhia.

Contudo, o contexto brasileiro pode justificar uma amplificação do efeito de reconhecimento de provisões. Primeiramente, o Brasil é considerado um país pouco conservador, o que foi demonstrado por meio de uma amostra com 34 países, em que Li (2015) demonstrou que o Brasil se classificava dentre aqueles menos conservadores sob o ponto de vista contábil. Este fato pode ocasionar uma percepção de subavaliação dos passivos das companhias brasileiras, dentre os quais se incluem as provisões. Corroborando com isto a constatação de que a média de provisões por ação da amostra é de 0,98, enquanto a de passivos contingentes é de 3,89, em uma relação de praticamente uma para quatro, o que poderia indicar preterição ao reconhecimento das obrigações incertas. Quer-se dizer que, nas companhias brasileiras, os passivos contingentes, proporcionalmente superiores às provisões reconhecidas, podem estar refletidos no coeficiente elevado atribuídos às provisões.

Em segundo lugar, a reclassificação das obrigações é prática comum e rotineiramente feita sem qualquer justificativa, de modo a descredibilizar os critérios de reconhecimento contábil (Ferreira et al., 2017; Ferreira & Rover, 2019).

Em terceiro lugar, a magnitude do desembolso futuro é incerta, de modo que o montante reconhecido é rotineiramente insuficiente ao adimplemento das obrigações. Isto é comprovado por Allen et al. (2020), que identificaram que os valores de perdas divulgadas após o encerramento de processos judiciais são mais do que o dobro daqueles informados durante o seu andamento. Considerando que este estudo foi feito nos Estados Unidos da América, país mais conservador que o Brasil (Li, 2015), o efeito da subavaliação tende a ser amplificado para as companhias brasileiras. Hennes (2014) reforça esta ideia, ao expor que as demonstrações contábeis são limitadas quanto ao fornecimento de informações quantitativas quanto ao reflexo econômico de potenciais perdas.

Assim, acredita-se o menor conservadorismo de companhias brasileiras, somada à reclassificação das obrigações incertas e à subavaliação da magnitude dos desembolsos, tende a ser fator que amplifica e potencializa o reflexo negativo de cada provisão reconhecida diante do valor de mercado da ação. Em outras palavras, a percepção do investidor é de que para cada real de provisão reconhecida, há outros reais que não foram reconhecidos, mas que afetarão a companhia futuramente, merecendo reduzir o valor de mercado da companhia.

Em especial, os resultados comparados com a literatura confirmam que a cultura provavelmente justifica a maneira com a qual os investidores avaliam as provisões e o passivos contingentes (Gray, 1988; Douppnik & Riccio, 2006; Tsakumis, 2007; Baldoino & Borba, 2015), tendo em vista que, no caso das companhias brasileiras, os coeficientes mostraram-se negativos e de elevada proporção, com significância estatística.

Quanto aos passivos contingentes, a inexistência de *value relevance* de informações fora do balanço (*off balance*), incluindo os passivos contingentes, foi também acusada por Pescador et al. (2021) ao examinar as informações de processos judiciais e administrativos divulgados pelas companhias em seus Formulários de Referência. Esta diferença de percepção entre provisões e passivos contingentes indica diferenciação de percepção do investidor entre a informação reconhecida no balanço patrimonial e aquela meramente divulgada em notas explicativas, corroborando a literatura prévia (Davis-Friday et al., 1999; Ahmed et al., 2006; Lopes & Reis, 2019; Pescador et al., 2021).

No caso, a lógica seria de que as estimativas de passivos contingentes, divulgadas em notas explicativas, não teriam a mesma confiabilidade e facilidade de utilização em comparação com as provisões reconhecidas no balanço patrimonial (Britten et al., 2013). Inclusive, a diferenciação de confiabilidade pode decorrer de imposição, pelos auditores, de padrões mais altos nos critérios para o reconhecimento de provisões.

Em conclusão, por meio da análise dos resultados auferidos, evidencia-se que a Hipótese 1 (H1) não pode ser rejeitada, porquanto as provisões apresentaram uma relação significativa – e negativa – no *value relevance* das companhias de capital aberto brasileiras, com significância estatística ao nível de 5%. Já a Hipótese 2 (H2) foi rejeitada, ao se observar que os coeficientes dos passivos contingentes não se apresentaram estatisticamente significantes.

## 5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES PARA FUTUROS ESTUDOS

A presente pesquisa analisou, sob a perspectiva de *value relevance*, a associação entre o valor de mercado das companhias brasileiras e o reconhecimento das provisões e a divulgação dos passivos contingentes.

Com dados extraídos dos bancos de dados do *software* Economática®, das notas explicativas e do balanço patrimonial informados nas Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFPs) anuais, referente aos anos de 2010 a 2020, de 95 companhias brasileiras cujos ativos compunham o IBrX 100 da B3, utilizou-se regressão de dados em painel, por meio dos métodos de mínimos quadrados

ordinários (OLS), com clusterização por indivíduos, e mínimos quadrados generalizados (GLS), a fim de dar robustez à análise estatística.

Quanto à modelagem para a associação com o valor de mercado das companhias, adotou-se a adaptação proposta por Collins et al. (1997), que representa uma releitura do modelo de Ohlson (1995), tendo-se como variáveis independentes de controle o patrimônio líquido ajustado (PLA) e o resultado líquido do período (RL) (Bratten et al., 2013; Wegener & Labelle, 2017; Baboukardos, 2018; Lopes & Reis, 2019), sendo que os resultados da pesquisa confirmaram a adequação do modelo, com elevado  $R^2$  e coeficientes significativos em ambas as regressões OLS e GLS.

Inicialmente, analisou-se se a relevância das provisões (H1) e dos passivos contingentes (H2), em seus montantes totais, perante o valor de mercado das companhias brasileiras. Verificou-se a impossibilidade de rejeição da H1, porquanto as provisões apresentaram uma relação significativa – e negativa – no preço das ações das companhias de capital aberto brasileiras, com significância estatística em ambas as regressões OLS e GLS, conforme Lopes e Reis (2019).

Nesta linha, constatou-se que o reconhecimento de uma unidade de provisão tende a refletir negativamente no preço de mercado da ação, em um montante de aproximadamente quatro unidades. Por exemplo, no caso de uma empresa reconhecer uma provisão de R\$100.000,00, isso levará a uma redução no valor de mercado da companhia equivalente a 4 vezes esse valor. Este achado pode estar relacionado ao baixo conservadorismo das companhias brasileiras sob o ponto de vista contábil (Li, 2015), à constante reclassificação das obrigações de caráter contingente (Ferreira et al., 2017; Ferreira & Rover, 2019) e à incerteza quanto à magnitude do desembolso futuro (Hennes, 2014; Allen et al., 2020), fatos que sensibilizam a percepção do usuário quanto à potencial subavaliação no reconhecimento das provisões e amplificam o efeito no valor de mercado daquelas que foram reconhecidas.

Já a H2 foi rejeitada, ao se observar que os coeficientes dos passivos contingentes não se apresentaram estatisticamente significantes, o que vai ao encontro da literatura que identifica diferença de percepção entre provisões e passivos contingentes, pelos usuários, por conta destes últimos estarem submetidos a padrões menos elevados de auditoria (Davis-Friday et al., 1999; Bratten et al., 2013; Ahmed et al., 2006; Lopes & Reis, 2019; Pescador et al., 2021).

Com base nos resultados da pesquisa, contribui-se, sob o ponto de vista teórico, para o aperfeiçoamento da literatura e discussão a respeito do *value relevance* do reconhecimento de provisões e de divulgação de passivos contingentes, adicionando indícios de que a classificação de chance de desembolso da obrigação pode influir na percepção dos stakeholders quanto ao preço justo da companhia listada no Brasil (Davis-Friday et al., 1999; Bratten et al., 2013; Ahmed et al., 2006; Lopes & Reis, 2019; Pescador et al., 2021).

Acredita-se que a pesquisa forneça suporte técnico e empírico sobre a necessidade de aprimoramento e objetivação do juízo quanto à probabilidade de desembolso e liquidação de determinada provisão e passivo contingente, especificando-se critérios mais detalhados de reconhecimento e divulgação para se reduzir, dentro de um grau razoável, o subjetivismo hoje existente (Gleason

& Mills, 2002; Tsakumis, 2007; Oliveira et al., 2011; Fonteles et al., 2013; Balduino & Borba, 2015). Este detalhamento de critérios e exemplos pode ser promovido por meio de manual técnico (como o idealizado por Carvalho et al., 2022), ou por interpretações ou orientações técnicas (ICPC ou OCPC) do Comitê de Pronunciamento Contábil (CPC), e teria como objetivo a padronização das obrigações por natureza, o melhoramento da classificação da chance de desembolso futuro (remoto, possível e provável) e de eventos de reclassificação, bem como critérios financeiros de mensuração e estimação das obrigações visando à redução de discrepância entre o montante divulgado e o efetivamente dispendido.

Os resultados sugerem que a classificação e o reconhecimento de provisões e passivos contingentes têm um impacto significativo na percepção do valor justo das empresas. Ao implementar critérios mais objetivos e padronizados, é possível aumentar a precisão das informações financeiras, beneficiando tanto a tomada de decisão interna quanto a avaliação externa, e levar a um ambiente mais transparente para todos os stakeholders envolvidos.

A metodologia empregada na pesquisa possui limitações. A iniciar pelo fato de que a classificação de obrigações adotada na coleta de dados parte da classificação padronizada da maior parte das companhias, sem um senso crítico quanto à pertinência da discriminação nem quanto ao enquadramento individualizado, feito pelas companhias, das obrigações em cada uma. Da mesma forma, a exclusão, do âmbito da pesquisa, dos passivos contingentes de caráter remoto, ante a não divulgação pelas companhias, é um fator que, em tese, poderia influir nos resultados.

Por fim, uma potencial linha de investigação poderia examinar como as práticas contábeis e as percepções sobre provisões e passivos contingentes diferem entre setores econômicos e contextos geográficos. Em particular, um estudo comparativo poderia examinar relatórios financeiros e conduzir entrevistas para identificar variações nas práticas contábeis e níveis de divulgação, influenciadas por fatores econômicos, regulatórios e culturais. Outra sugestão de futura pesquisa sobre provisões e contingências seria investigar como as decisões passadas relacionadas ao reconhecimento ou divulgação desses montantes influenciam o desempenho futuro das empresas, por meio de modelos dinâmicos que incorporem variáveis defasadas para controlar e mitigar a endogeneidade.

## REFERÊNCIAS

- Ahmed, A. S., Kilic, E., & Lobo, G. J. (2006). Does recognition versus disclosure matter? Evidence from value-relevance of banks' recognized and disclosed derivative financial instruments. *The Accounting Review*, 81(3), 567-588. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.3.567>
- Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500. <https://doi.org/10.2307/1879431>

- Allen, A., Standridge, K., & Thornock, J. (2020). Are legal contingency disclosures useful? Evidence from textual analysis. *Working Paper, Brigham Young University*. Recuperado 24 de janeiro de 2023 em: <https://community.bus.emory.edu/FacultySeminars/Shared%20Documents/Thornock,%20Jake%20-%20workshop%20paper.pdf>
- Baboukardos, D. (2018). The valuation relevance of environmental performance revisited: The moderating role of environmental provisions. *The British Accounting Review*, 50(1), 32–47. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2017.09.002>
- 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 Organização*, 23, 63-81. <https://doi.org/10.11606/rco.v9i23.68395>
- Ball, R., & Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of accounting research*, 6(2), 159-178. <https://doi.org/10.2307/2490232>
- Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (2001). The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: Another view. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 77-104. [http://lib.cufe.edu.cn/upload\\_files/other/4\\_20140516025703\\_21.pdf](http://lib.cufe.edu.cn/upload_files/other/4_20140516025703_21.pdf)
- Barth, M. E., Li, K., & McClure, C. (2021). Evolution in value relevance of accounting information. *Stanford University Graduate School of Business Research Paper*, 17(24), 1-54. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2933197](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2933197)
- Beaver, W. H. (1968). The information content of annual earnings announcements. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 67-92. <https://doi.org/10.2307/2490070>
- Bratten, B., Choudhary, P., & Schipper, K. (2013). Evidence that market participants assess recognized and disclosed items similarly when reliability is not an issue. *The Accounting Review*, 88(4), 1179-1210. <http://dx.doi.org/10.2308/accr-50421>
- Broby, D., Coulson, A., & Dörfler, V. (2021). The use of artificial intelligence to determine contingent legal liabilities provisions. *Financial Technology Paper*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3945406>
- Carmo, C. H. S. do, Ribeiro, A. M., & Mesquita, K. M. P. (2018). Impacto da reconfiguração dos passivos contingentes no desempenho financeiro: Uma análise nas empresas brasileiras do setor de energia elétrica. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 37(1), 91–109. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v37i1.34183>
- Carvalho, L., Shingai, T. V., Canado, V. R., & Vasconcelos, B. (2022, 21 junho). Boas práticas para provisões e passivos contingentes tributários: A importância e o desafio de classificar o prognóstico de processos tributários no Brasil. *Inspertax JOTA*. Recuperado 17 de janeiro de 2023 em: <https://www.jota.info/opiniao->

[e-analise/colunas/inspertax/boas-praticas-para-provisoes-e-passivos-contingentes-tributarios-21072022](#)

Campbell, K., Sefcik, S., & Soderstrom, N. (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. [https://www.academia.edu/48840979/Disclosure\\_of\\_Private\\_Information\\_and\\_Reduction\\_of\\_Uncertainty\\_Environmental\\_Liabilities\\_in\\_the\\_Chemical\\_Industry](https://www.academia.edu/48840979/Disclosure_of_Private_Information_and_Reduction_of_Uncertainty_Environmental_Liabilities_in_the_Chemical_Industry)

Collins, D. W., Maydew, E. L., & Weiss, I. S. (1997). Changes in the value-relevance of earnings and book values over the past forty years. *Journal of accounting and economics*, 24(1), 39-67. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00015-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00015-3)

Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2009). *Pronunciamento Técnico CPC 25 (R2), de 16 de setembro de 2009*. Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes. Recuperado 21 de janeiro de 2023 em: [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/304\\_CPC\\_25\\_rev%2014.pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/304_CPC_25_rev%2014.pdf)

Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2019). *Pronunciamento Técnico CPC 00 (R2), de 10 de dezembro de 2019*. Estrutura Conceitual Para Relatório Financeiro. Recuperado 22 de janeiro de 2023 em: [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573\\_CPC00\(R2\).pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00(R2).pdf)

Damodaran, A. (2012). *Valuation: Como avaliar empresas e escolher as melhores ações*. Barueri: LTC.

Davis-Friday, P. Y., Folami, L. B., Liu, C. A., & Mittelstaedt, H. F. (1999). The value relevance of financial statement recognition vs. disclosure: Evidence from SFAS No. 106. *The Accounting Review*, 74(4), 403-423. <https://doi.org/10.2308/accr.1999.74.4.403>

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. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2006.07.005>

Du, N. & Stevens, K. (2011). Numeric-to-verbal translation of probability expressions in SFAS 5. *Managerial Auditing Journal*, 26(3), 248-262. <http://dx.doi.org/10.1108/02686901111113190>

Fávero, L. P. & Belfiore, P. (2017). *Manual de análise de dados: Estatística e modelagem multivariada com Excel®, SPSS® e Stata®*. Amsterdã: Elsevier.

Ferreira, D. D. M., Borba, J. A., & Rosa, C. A. (2014). As contingências ambientais das empresas estrangeiras que publicam suas demonstrações financeiras em IFRS no mercado norte americano. *Revista Universo Contábil*, 10(3), 134-154. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.20143134-154>

- Ferreira, J. da S., Carvalho, A. J. de, Grings, A. L., & Rover, S. (2017, 26 a 28 de julho). Provisões e contingências passivas: Mudança de status da chance de perda dos processos de empresas brasileiras. *Anais do USP International Conference in Accounting*, São Paulo, SP, Brasil, XVII.
- Ferreira, J. S., & Rover, S. (2019). Uma análise dos processos relevantes de empresas brasileiras: Características que afetam a mudança na probabilidade de perda de provisões e passivos contingentes. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 13(e155596), 1-18. <http://dx.doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2019.155596>
- Fonteles, I. V., Nascimento, C. P. S. do, Ponte, V. M. R., & Rebouças, S. M. D. P. (2013). Determinantes da evidenciação de provisões e contingências por companhias listadas na BM&BOVESPA. *Revista Gestão Organizacional*, 6(4), 85-98. <http://www.spell.org.br/documentos/ver/33253/determinantes-da-evidenciacao-de-provisoes-e-co--->
- Gelbcke, E. R., Santos, A., Iudícibus, S., & Martins, E. (2018). *Manual de contabilidade societária* (3a ed.). São Paulo: Grupo GEN.
- Gleason C. A., & Mills, L. F. (2002). Materiality and contingent tax liability reporting. *The Accounting Review*, 77(2), 317-342. <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.2.317>
- Gray, S. J. (1988). Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally. *Abacus*, 24(1), 1-15. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1988.tb00200.x>
- Hennes, K. M. (2014). Disclosure of contingent legal liabilities. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(1), 32-50. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2013.10.005>
- Jesus, S. S., & Souza, M. M. (2015). Impacto do reconhecimento dos passivos contingentes na situação econômica das empresas brasileiras auditadas pelas big four. *Anais do Congresso UFSC de Controladoria e Finanças*, Florianópolis, SC, Brasil, 6º.
- Li, X. (2015). Accounting conservatism and the cost of capital: An international analysis. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(5-6), 555-582. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12121>
- Li, Y., & McConomy, B. J. (1999). An empirical examination of factors affecting the timing of environmental accounting standard adoption and the impact on corporate valuation. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 14(3), 279-313. <https://doi.org/10.1177/0148558X9901400308>
- 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*, 27(2), 228-259. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-09-2017-0212>

- Losekann, V. L., Lehnhart, E. dos R., & Pereira, R. (2018). Impacto esperado sobre o patrimônio líquido de reavaliações de provisões para contingências, de remota para possível e de possível para provável. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 12(1), 250-270. <https://doi.org/10.9771/rc-ufba.v12i1.22236>
- Magalhães, R. A. (2012). *Análise do gerenciamento tributário de empresas brasileiras: Um olhar para o passivo contingente tributário* (Dissertação de mestrado). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil. <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/186174>
- Moneva, J. M., & Cuellar, B. (2009). The value relevance of financial and non-financial environmental reporting. *Environmental and Resource Economics*, 44(3), 441-456. <https://doi.org/10.1007/s10640-009-9294-4>
- Ohlson, J. A. (1995). Earnings, book values, and dividends in equity valuation. *Contemporary accounting research*, 11(2), 661-687. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.x>
- Oliveira, A. F. de, Benetti, J. E., & Varela, P. S. (2011). Disclosure das provisões e dos passivos e ativos contingentes: Um estudo em empresas listadas na BM&FBOVESPA. *Anais do Congresso da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis - ANPCONT*, Vitória, ES, Brasil, V.
- Pescador, R. B., Rover, S., & Ribeiro, A. S. (2021). Value relevance das provisões e passivos contingentes divulgados no formulário de referência de companhias brasileiras. *Revista Brasileira de Administração Científica*, 12(4), 400-417. <http://doi.org/10.6008/CBPC2179-684X.2021.004.0028>
- Ribeiro, A. C., Ribeiro, M. S., & Weffort, E. F. J. (2013). Provisões, contingências e o pronunciamento CPC 25: As percepções dos protagonistas envolvidos. *Revista Universo Contábil*, 9(3), 38-54. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.20139>
- Schneider, T., Michelon, G., & Maier, M. (2017). Environmental liabilities and diversity in practice under international financial reporting standards. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 30(2), 378-403. <http://dx.doi.org/10.1108/AAAJ-01-2014-1585>
- Scott, W. R. (2015). *Financial accounting theory* (7a ed.). São Paulo: Pearson.
- Staff Paper. (2015, julho). *Possible problems with IAS 37*. Research – provisions, contingent liabilities and contingent assets (IAS 37). Recuperado 15 de janeiro de 2023 em: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2015/july/iasb/research-ias-37/ap14b-possible-problems-ias3.pdf>
- Tsakumis, G. T. (2007). The influence of culture on accountant's application of financial reporting rules. *Abacus*, 43(1), 27-48. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2007.00216.x>

Teixeira, C., & Silva, A. F. (2009). The interpretation of verbal probability expressions used in the IAS/IFRS: Some Portuguese evidence. *Revista de Estudos Politécnicos*, 7(12), 57-73. <https://dspace.uevora.pt/rdpc/handle/10174/6262>

Wegener, M., & Labelle, R. (2017). Value relevance of environmental provisions pre- and Post-IFRS. *Accounting Perspectives*, 16(3), 139–168. <https://doi.org/10.1111/1911-3838.12143>

<b>Planilha de Contribuição dos Autores</b>		
<b>Contribuição</b>	<b>Rafael Bertoldi Pescador</b>	<b>Suliani Rover</b>
1. Idealização e concepção do assunto e tema da pesquisa	X	X
2. Definição do problema de pesquisa	X	X
3. Desenvolvimento da Plataforma Teórica	X	X
4. Delineamento da abordagem metodológica da pesquisa	X	X
5. Coleta de dados	X	
6. Análises e interpretações dos dados coletados	X	
7. Conclusões da pesquisa	X	X
8. Revisão crítica do manuscrito	X	X
9. Redação final do manuscrito, conforme as normas estabelecidas pela Revista.	X	
10. Orientação		X