

Estado da publicação: O preprint não foi publicado em outro meio.

# O valor de mercado e o litígio tributário nas empresas brasileiras

Hélder Santos, Raquel Sarquis

<https://doi.org/10.1590/1808-057x20252214.pt>

Submetido em: 2026-03-11

Postado em: 2026-03-12 (versão 1)

(AAAA-MM-DD)

**DOI: 10.1590/1808-057x20252214.pt**

**e-location: e2214**

## **O valor de mercado e o litígio tributário nas empresas brasileiras**

**Hélder Santos<sup>1</sup>**

<https://orcid.org/0000-0001-8410-3135>

E-mail: santos.helder@usp.br

**Raquel Sarquis<sup>2</sup>**

<https://orcid.org/0000-0002-9267-9588>

E-mail: raquel.sarquis@usp.br

<sup>1</sup> Faculdade Fipecafi, São Paulo, SP, Brasil

<sup>2</sup> Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Departamento de Contabilidade e Atuária, São Paulo, SP, Brasil

Recebido em 21/09/2024 – *Desk* aceite em 16/10/2024 – 5ª versão aprovada em 26/08/2025

Editor-Chefe Acadêmico: Andson Braga de Aguiar 

Editor Associado: Eduardo da Silva Flores

### **RESUMO**

Este artigo teve por objetivo examinar o efeito das provisões e dos passivos contingentes tributários no valor de mercado das empresas e identificar os fatores que influenciam o grau de litígio tributário. Pesquisas anteriores concentram-se em índices de evidenciação e conformidade contábil, mas há escassez de estudos que analisem o impacto do litígio tributário no valor de mercado das empresas, suas principais causas e seus determinantes. Os litígios tributários têm sido objeto de atenção na agenda da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, e o Brasil apresenta um dos mais altos índices de litígio tributário no mundo. A Comissão de Valores Mobiliários também tem dado atenção ao tema, ao incentivar a divulgação dos passivos tributários. Esta pesquisa tem relevância acadêmica e prática ao fornecer evidências do impacto dos litígios tributários no valor de mercado e da possibilidade de gerenciamento da classificação contábil, utilizando uma base de dados única. Esta pesquisa evidencia quais são as principais causas dos litígios tributários, como afetam o valor de mercado das empresas e, principalmente, que podem ser utilizados como mecanismos de gerenciamento de resultados, impactando as empresas e seus diversos *stakeholders*. A pesquisa coleta dados de formulários de referência e notas explicativas de empresas (2015-2020), criando uma base abrangente. Modelos de regressão para dados em painel analisam os efeitos do litígio tributário no valor de mercado, bem como seus determinantes.

**Palavras-chave:** litigância tributária, passivo contingente, provisão, valor de mercado, determinantes.

Este é um manuscrito em pré-impressão (preprint). O conteúdo foi aprovado para publicação após revisão por pares e encontra-se em fase de edição. A versão definitiva será publicada sob o DOI <https://doi.org/10.1590/1808-057x20252214.en>

Este artigo deriva de uma dissertação de mestrado defendida pelo coautor Hélder Silva dos Santos e orientado pela coautora Raquel Wille Sarquis, em 2022.

Trabalho apresentado na XVI Brazilian Accounting Association Annual Conference e no XVI Congresso ANPCONT, Foz do Iguaçu, PR, Brasil, dezembro de 2022.

## Endereço para correspondência

**Hélder Santos**

Faculdade Fipecafi

Rua Maestro Cardim, 1170 – CEP: 01323-001

Bela Vista – São Paulo – SP – Brasil

## *Market value and tax litigation in Brazilian companies*

### **ABSTRACT**

*This article aimed to examine the effect of tax provisions and contingent liabilities on the market value of companies and to identify the factors influencing the degree of tax litigation. Previous research has focused on disclosure and accounting compliance indices. However, there is a scarcity of studies analyzing the impact of tax litigation on the market value of companies, its main causes, and its determinants. Tax litigation is a topic of interest on the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) agenda, and Brazil has one of the highest rates in the world. The Securities and Exchange Commission of Brazil (Comissão de Valores Imobiliários – CVM) has also addressed the issue by encouraging the disclosure of tax liabilities. This research is academically and practically relevant because it provides evidence of the impact of tax litigation on market value and demonstrates the possibility of accounting classification management, using a single database. This study highlights the main causes of tax litigation and their impact on market value. It also shows that tax litigation can be used as an earnings management mechanism, affecting companies and their stakeholders. Data were collected from reference forms and explanatory notes from companies (2015-2020) to create a comprehensive database. Regression models analyze the effects of tax litigation on market value and its determinants using panel data. The results indicate that tax litigation negatively impacts the market value of companies. Organizations tend to classify tax litigation as contingencies rather than provisioning it as a liability, particularly in the beverage, telecommunications, metallurgy, and oil and gas industries. The main causes of tax litigation are the deductibility of goodwill and the taxation of foreign profits. The degree of litigation is determined by tax burden, value added going to the government, existence of losses, and sector of activity. These findings contribute to the existing literature and suggest the possibility of management in the classification between provisions and contingent liabilities.*

**Keywords:** *tax litigation, contingent liability, provision, market value, determinants.*

## **1. INTRODUÇÃO**

As autoridades tributárias ao redor do mundo estão sendo cada vez mais pressionadas pelos governos para aumentarem os níveis de fiscalização e, conseqüentemente, a arrecadação de impostos (PricewaterhouseCoopers [PwC], 2025). Essa maior fiscalização pode resultar em maior número de litígios tributários por parte das empresas, os quais podem surgir por diversas razões, como, por exemplo, invalidação de planejamentos tributários, divergências na interpretação das normas, identificação de erros ou inconsistências involuntárias na apuração de tributos ou no cumprimento de obrigações acessórias.

Estudo realizado pela PwC indica que 71% das empresas mencionaram que o volume de litígios tributários aumentou nos últimos anos (PwC, 2025). Esse aumento nos litígios, em conjunto com a complexidade dos diferentes sistemas tributários ao redor do mundo, tem feito

com que esse tema seja objeto de preocupação da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2024).

A pesquisa conduzida pela PwC também evidencia que os litígios tributários são particularmente importantes na América Latina e, nessa região, o Brasil merece destaque: os valores dos litígios tributários das empresas brasileiras chegam a 75% do produto interno bruto brasileiro (Assumpção et al., 2022; Instituto de Ensino e Pesquisa, 2024). Esses números evidenciam que o tema é uma preocupação global, e o Brasil é um país de destaque que merece ser estudado.

Contabilmente, os litígios tributários são tratados pelo Pronunciamento Técnico CPC 25 (Comitê de Pronunciamentos Contábeis [CPC], 2009), que determina que a empresa deve avaliar a probabilidade de saída de recursos para liquidar a obrigação tributária em litígio e classificá-la entre provisão ou passivo contingente. Quando for provável que ocorra uma saída de recursos, então deverá ser reconhecida uma provisão, contabilizada no passivo em contrapartida da despesa, no resultado do exercício. Caso a probabilidade de saída de recursos seja possível (e não provável), a obrigação será tratada como passivo contingente, sendo apenas divulgada em nota explicativa.

Como a classificação dos litígios tributários entre provisão e passivo contingente é definida pelas probabilidades de saída de recursos da entidade, a informação sobre os passivos contingentes e provisões tributárias é importante para avaliar o futuro da entidade, dada sua possibilidade de conversão em efetiva saída de recursos da empresa.

Considerando-se que a ausência de divulgação ou a mensuração inadequada de tal informação pode aumentar a assimetria informacional entre a administração da empresa e seus *stakeholders*, diversas pesquisas foram desenvolvidas com o propósito de avaliar o nível de divulgação dessa informação, comparando-o com os requisitos das normas contábeis, bem como seus efeitos no mercado (Alves et al., 2022; Balduino & Borba, 2015; Costa et al., 2017; Espindula & Souza, 2025; Farias, 2006; Forte et al., 2021; Hennes, 2014).

Entretanto, o montante do ativo da empresa que está comprometido com provisões e passivos contingentes também contém informações importantes sobre o fluxo de caixa futuro da entidade e, portanto, deve ser considerado pelos investidores na precificação do valor de mercado das empresas (Ciconte III et al., 2024). Sendo assim, é importante avaliar não apenas o nível de *compliance* das empresas com as exigências de divulgação do CPC 25, mas também se a informação sobre o grau de litígio tributário das empresas está sendo absorvida pelo mercado e influenciando o valor de mercado das empresas.

Esse efeito seria esperado e consistente com a teoria do *disclosure*, segundo a qual a divulgação de informações pode alterar a percepção dos *stakeholders* e afetar o desempenho da empresa no mercado de capitais. Entretanto, a questão que permanece em aberto é se o grau de litígio tributário das empresas afeta positivamente ou negativamente o valor de mercado.

Dado que os planejamentos tributários podem resultar em provisões e passivos contingentes, nas demonstrações contábeis, quando questionados pela fiscalização, medidas desse comportamento poderiam auxiliar na compreensão dos efeitos desses passivos na avaliação do valor de mercado da empresa. Entretanto, as pesquisas anteriores que analisaram a relação do planejamento tributário com o desempenho das empresas no mercado de capitais apresentam resultados não uniformes (Hanlon & Heitzman, 2010; Saragih & Ali, 2023). A explicação para essas divergências reside no fato que, se por um lado investidores e analistas avaliam positivamente os ganhos provenientes do planejamento tributário, também valorizam negativamente o risco tributário, que atua como uma força moderadora da avaliação positiva sobre a evasão fiscal (Drake et al., 2019; Hanlon & Slemrod, 2009). Portanto, investidores apresentam interesse em empresas que adotam planejamentos tributários como estratégia para otimizar fluxos de caixa, apesar de se preocuparem com o risco da elisão fiscal dessas estratégias (Dyreg et al., 2016; Gallemore et al., 2014).

Dessa maneira, observa-se uma lacuna a ser explorada. As pesquisas anteriores sobre provisões e passivos contingentes concentram-se, predominantemente, no nível de divulgação dessas informações nas demonstrações contábeis. No entanto, há ainda uma exploração limitada quanto à natureza dessas contingências, seus determinantes e sua relação com o valor de mercado das empresas. A literatura não apresenta consenso sobre a forma como os investidores avaliam o grau de litigância tributária das companhias, especialmente quanto aos litígios decorrentes de planejamentos tributários. Alguns estudos sugerem interpretações positivas ou estratégicas, enquanto outros indicam percepções negativas por parte do mercado (Dyrenge et al., 2016; Drake et al., 2019; Gallemore et al., 2014; Hanlon & Slemrod, 2009).

Diante dessas reflexões, o presente estudo propõe-se a responder à seguinte questão de pesquisa: qual é o efeito das provisões e dos passivos contingentes tributários sobre o valor de mercado das empresas? Para tanto, foram analisadas empresas de capital aberto que compõem o Índice Bovespa (IBOV), com o objetivo principal de avaliar se o grau de litigância tributária, representado pelos montantes registrados em provisões e passivos contingentes tributários, exerce influência sobre o valor de mercado dessas companhias. De forma complementar, esta pesquisa também tem como objetivos adicionais: (i) identificar os principais determinantes do grau de litígio tributário das empresas brasileiras listadas na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (B3); e (ii) analisar qualitativamente a natureza dos litígios tributários das empresas brasileiras e propor um *ranking* das empresas com maior grau de litigância tributária.

Busca-se contribuir para a literatura contábil, auxiliando a comunidade científica a entender qualitativa e quantitativamente a natureza, os determinantes e a relevância dos litígios tributários no Brasil, bem como seus efeitos no valor de mercado das empresas. O estudo é inovador, abordando o tema das provisões e passivos contingentes tributários por ótica diferente do nível de divulgação, já que a maior parte das pesquisas anteriores está concentrada no nível de *compliance* com as exigências de divulgação do CPC 25. Também fornece evidências que podem sugerir uma possível preferência das empresas pela classificação dos litígios tributários como contingentes invés de provisões, tema até então não abordado pela literatura anterior.

Os resultados desta pesquisa também são tempestivos e têm importantes contribuições práticas, já que o tema dos litígios tributários tem destaque na agenda da OCDE. Especificamente, a OCDE tem desenvolvido ações para buscar alternativas que reduzam incertezas tributárias nas transações internacionais, tendo em vista a complexidade dos diferentes sistemas tributários. Esse movimento culminou na publicação de três relatórios sobre incerteza tributária em diversos países, inclusive o Brasil, corroborando a necessidade de ampliação e aprofundamento das discussões sobre provisões e passivos contingentes tributários. A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) também tem dado atenção a esses passivos, por meio de suas orientações, incentivando a divulgação de litígios no Formulário de Referência (Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 003, 2019).

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 Valor Informacional das Provisões e Passivos Contingentes**

A literatura internacional estabelece que o nível de divulgação do passivo contingente afeta o valor de mercado da empresa, mas algumas pesquisas identificaram uma associação negativa (Barth & McNichols, 1994; Cohen et al., 2011) e outras, uma associação positiva (Koester et al., 2015). No ambiente brasileiro, também não há consenso. Enquanto Santos et al. (2023) não encontraram nenhum efeito, Forte et al. (2021) e Santos et al. (2021) reportaram uma associação positiva.

Existem evidências de que os comportamentos da gestão ou da fiscalização podem influenciar a presença de provisões ou passivos contingentes (Brushwood et al., 2018; Koester

et al., 2017). Koester et al. (2024) destacam que, quando estão avaliando o desempenho das empresas, gestores mais eficazes e *stakeholders* mais experientes compreendem as diferenças entre o pagamento de imposto efetivo e o montante das despesas reconhecidas nas demonstrações contábeis pelas empresas.

Pesquisas também buscaram a comparação do nível de divulgação dos passivos contingentes e das provisões entre diferentes países (Costa et al., 2017; Lopes & Reis, 2019). Lopes e Reis (2019) investigaram a forma como o mercado assimila a informação relativa à divulgação de provisões e passivos contingentes para empresas sediadas em Portugal e no Reino Unido. Os resultados indicam que a interpretação foi impactada pelos diferentes aspectos culturais de cada país. A presença de provisões apresentou relação negativa com o preço das ações no Reino Unido, ao contrário de Portugal (relação positiva). Os passivos contingentes não se revelaram determinantes na fixação de preços em nenhum dos países.

Existem também evidências de que nem todos os critérios estabelecidos pelo CPC 25 são contabilizados ou divulgados pelas empresas brasileiras (Farias, 2006; Ferreira et al., 2014; Fonteles et al., 2013; Ribeiro & Oliveira, 2021; Suave et al., 2013). No contexto internacional, o nível de *compliance* com as exigências de divulgação da International Accounting Standard (IAS) 37 também é baixo. Glaum e Street (2003) analisaram o nível de *compliance* das empresas da Alemanha e verificaram que a divulgação de informações sobre provisões e passivos contingentes está entre as que apresentam o menor nível de *compliance*. Tsalavoutas (2011) menciona que, por ser uma norma contábil que envolve elevados custos proprietários, o nível de *compliance* com a IAS 37 é significativamente baixo quando comparado com outras normas contábeis. A consequência dessa baixa qualidade na divulgação, segundo Hanlon e Heitzman (2010) e Waegenare et al. (2010), é um efeito negativo na avaliação das demonstrações contábeis com grande volume de litígios. Justamente por se tratar de uma norma com grande discricionariedade, a divulgação é importante para a redução da assimetria informacional (Hanlon & Heitzman, 2010; Waegenare et al., 2010).

Em resumo, as pesquisas sugerem que as provisões e os passivos contingentes contêm informações relevantes sobre o futuro da entidade, e a sua não divulgação aumenta a assimetria informacional entre a administração e seus *stakeholders* (Balduino & Borba, 2015; Ciconte III et al., 2024; Suave et al., 2013). Informações incompletas sobre as provisões e os passivos contingentes impactam a análise das informações prospectivas e, conseqüentemente, o valor de mercado das empresas (Ferreira et al., 2014; Hennes, 2014).

## 2.2 Provisões e Passivos Contingentes Tributários e o Valor de Mercado

Dentre as diferentes naturezas de litígios, os de natureza tributária merecem destaque. Ferreira et al. (2016), por exemplo, observaram que, na maior parte dos processos, a chance de perda é possível, sendo a natureza tributária a mais significativa. Especificamente, os processos tributários representam quase 70% do total de passivos contingentes (Balduino & Borba, 2015; Rosa, 2014). Sendo assim, os passivos contingentes tributários estão dentre os mais relevantes divulgados pelas empresas brasileiras (Alves & Campagnoni, 2021; Espindula & Souza, 2025; Neves & Bonfim, 2022).

Apesar de sua relevância, a avaliação dos efeitos dos passivos contingentes e das provisões tributárias no valor de mercado da empresa ainda é um tema com pouca evidência empírica. A maior parte dos estudos anteriores analisa índices de evidenciação e adequação à norma contábil (Campbell et al., 2003; Ferreira et al., 2014), fornecendo evidências sobre quais variáveis têm maior poder explicativo nas decisões das empresas no momento de divulgar e registrar passivo contingente tributário.

Entretanto, essas provisões e passivos contingentes tributários podem afetar a percepção do mercado sobre a qualidade dos lucros futuros da empresa ou sua capacidade de geração de

caixa, afetando seu valor de mercado. Enquanto Luo et al. (2024) evidenciam que o valor de mercado sobe quando as empresas divulgam mais informações qualitativas relacionadas com suas atividades de planejamento tributário, Dash e Raithatha (2018) fornecem evidências de uma relação negativa entre os valores das disputas tributárias e o valor de mercado.

Outro ponto de atenção que pode afetar o efeito dos litígios tributários no valor de mercado das empresas é a classificação dos litígios tributários entre passivo contingente e provisão, que requer um alto grau de julgamento do preparador das demonstrações contábeis. Ferreira e Rover (2019) mencionam que, diante da necessidade de avaliação da probabilidade de perda para divulgação de litígios, o julgamento profissional sobre os processos judiciais recebe maior responsabilidade do preparador das demonstrações contábeis, devendo estar alinhado tanto com a análise crítica das ações judiciais quanto com a jurisprudência e a adequada mensuração do efetivo valor a ser desembolsado.

Pesquisas também destacaram aspectos de discricionariedade associados à classificação entre passivos contingentes e provisões por parte dos gestores, bem como à interpretação das expressões de probabilidade (provável, possível e remoto), de acordo com o contexto da localidade onde a entidade está sediada e o arcabouço cultural que envolve o preparador da demonstração contábil (Capriotti & Waldrup, 2005; Rosa, 2014; Tsakumis, 2007).

Considerando a relevância desses passivos contingentes e provisões tributários e o alto nível de subjetividade na sua classificação, é possível que empresas se utilizem desses instrumentos para gerenciar resultados. Borkowski e Gaffney (2021) verificaram indícios de que as empresas norte-americanas gerenciavam as reservas para riscos tributários, classificando os passivos como contingentes, para evitar perdas no valor de mercado ou aumento de riscos de fiscalização. Borges e Rover (2022) observaram que o valor dos passivos contingentes é em média 19,9 vezes maior do que o valor médio das provisões, podendo indicar que as companhias dão preferência ao reconhecimento de passivos contingentes.

Desse modo, considerando as pesquisas realizadas com os passivos contingentes e as provisões tributárias, nota-se uma lacuna em relação à avaliação dos efeitos dos valores divulgados dos litígios tributários nas demonstrações contábeis e seu efeito no valor de mercado das empresas brasileiras. O estudo de Dash e Raithatha (2018) é particularmente interessante nesse contexto, principalmente pelo fato de a Índia ter um contencioso tributário tão (ou ainda mais) complexo quanto o brasileiro (Mendes, 2008).

### **2.2.1 Teorias do *disclosure* e assimetria informacional**

*Disclosure* pode ser resumido como a transparência corporativa por meio da evidenciação de informações. A divulgação de informações pode ser percebida como uma possível vantagem competitiva, além de representar benefícios, como a redução de riscos relacionados a incertezas de mercado e à volatilidade das ações (Murcia et al., 2011).

Uma vez que a contabilidade tem como objetivo fornecer informações para agentes econômicos, num ambiente com mercados completos e perfeitos, não há um papel substantivo para divulgações financeiras e, desse modo, nenhuma demanda por contabilidade ou regulamentação contábil (Iudícibus, 2015). Em mercados imperfeitos e incompletos, entretanto, a demanda por regulação implica que divulgações contábeis e contratos baseados em contabilidade são maneiras eficientes de abordar as imperfeições do mercado.

A decisão do gestor de divulgar ou reter informações depende do efeito dessa decisão sobre o preço de um ativo. No entanto, o mercado faz inferências sobre a motivação para se reter informação, o que, por sua vez, afeta a decisão do gestor (Verrecchia, 2001). Esse paradoxo está assentado no valor da informação para ambos os lados de um negócio. Essas situações são tratadas na literatura como problemas de assimetria de informação e surgem quando, numa relação contratual, uma das partes detém informação que não está disponível

para a outra, tirando proveito dessa informação em detrimento dos resultados da transação. De forma geral, os problemas de assimetria de informação geram custos adicionais às transações (custos de transação), ao ponto de, em alguns casos, inviabilizá-las.

As pesquisas sobre o *disclosure* demonstram a importância da divulgação de informações no processo de decisão, reduzindo a assimetria informacional (Murcia & Santos, 2009; Salotti & Yamamoto, 2005). Dessa maneira, como a decisão de classificar um litígio tributário como provisão ou passivo contingente pode afetar a assimetria informacional na análise das demonstrações contábeis, o presente estudo está fundamentado na teoria do *disclosure*, similar ao entendimento presente nos trabalhos de Cohen et al. (2011), Pinto et al. (2015) e Wegener e Labelle (2017), cujos objetivos eram analisar os efeitos do nível de divulgação de provisões e passivos contingentes no valor de mercado da empresa, sugerindo que os usuários das demonstrações contábeis percebem e precificam a evidenciação de litígios pelas empresas.

Santos et al. (2021) verificaram que o nível de evidenciação dos passivos contingentes gera reflexos significativos nos indicadores econômico-financeiros das empresas. No mesmo sentido, Alves et al. (2022), Forte et al. (2021) e Ribeiro e Oliveira (2021) concluíram que as provisões e os passivos contingentes são itens complexos para os quais a classificação e/ou mensuração podem comprometer a tomada de decisão do investidor, caso não representem de forma fidedigna a realidade da empresa. Apoiando-se na teoria do *disclosure*, os resultados dos estudos confirmam a influência do nível de divulgação de provisões e passivos contingentes no desempenho de mercado das empresas, pois podem alterar a percepção dos diversos *stakeholders* sobre o desempenho de mercado das empresas.

Nota-se que os estudos sobre a divulgação dos passivos contingentes reforçam a influência da relevância dessa informação para os diversos usuários das demonstrações contábeis. No entanto, as pesquisas usam como abordagem principal a avaliação do nível de divulgação em comparação às exigências das normas contábeis, sendo pouco explorado como os valores desses litígios (grau de litigância das empresas) podem influenciar a decisão dos *stakeholders*.

### 3. METODOLOGIA

#### 3.1 Amostra

A amostra é composta pelas empresas brasileiras listadas na B3 e componentes do IBOV no momento da coleta de dados (74 empresas), as quais representam cerca de 80% do volume de negociação do mercado de capitais brasileiro. As instituições financeiras (12) foram excluídas da amostra, tendo em vista terem regime de tributação específico. Dessa forma, a amostra final conta com 62 empresas [segmentos abrangidos: alimentação (5); bebidas (1); bens de capital (1); celulose (2); educação (2); energia (8); farmacêutico (2); imobiliário (6); metalúrgica (5); óleo e gás (5); químicos (1); saneamento (1); saúde (4); serviços (3); sistemas (1); telecomunicações (2); têxtil (1); transporte de cargas (3); transporte aéreo (3); e varejo (6)].

O período de análise é de 2015 a 2020. Considerando que o contencioso tributário brasileiro é bastante lento, os processos tendem a se manter constantes por anos, sem nenhuma alteração judicial relevante. Portanto, não é esperado que a inclusão de dados mais recentes possa afetar os resultados apresentados. Apesar de o CPC 25 ter entrado em vigor no Brasil em 2010 e o Formulário de Referência ser obrigatório para as empresas de capital aberto desde 2009, os dados disponíveis no Formulário de Referência para os primeiros anos apresentavam baixa qualidade e frequente ocorrência de omissão. Apenas a partir de 2015 observou-se uma melhora na qualidade dos dados divulgados. Até 2015, eram frequentes os casos em que empresas tinham valores de provisões e passivos contingentes tributários nas demonstrações financeiras, mas não divulgavam tais informações no Formulário de Referência. Algumas empresas até divulgavam os valores totais, mas sem detalhamentos sobre a sua composição e

natureza dos processos, o que inviabilizava sua inclusão na pesquisa. A inclusão de dados anteriores ao ano de 2015 poderia introduzir ruído nos modelos, devido à imprecisão dos dados divulgados e ao número de observações faltantes. Portanto, optou-se por utilizar o ano de 2015 como período inicial.

### 3.2 Coleta de Dados

Foram analisadas as notas explicativas disponíveis durante o período de 2015 a 2020 de todas as 62 empresas da amostra, totalizando 366 demonstrações financeiras. Desse total, foram encontradas informações de passivos contingentes (provisões) em 330 (de 366) notas explicativas. Também foram analisados os Formulários de Referência das 62 empresas e extraídas 4.575 observações de processos tributários.

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

Nos Formulários de Referência foram coletados, manualmente, apenas os dados dos litígios de natureza tributária, para que complementassem as informações divulgadas em nota explicativa, dando maior detalhamento sobre os processos desse tipo. Especificamente, foram extraídas as subseções 4.3 (Processos não sigilosos relevantes), 4.4 (Processos não sigilosos relevantes Adm/Contr/Invest), 4.5 (Processos sigilosos relevantes), 4.6 (Processos repetitivos e conexos) e 4.7 (Outras contingências relevantes) da seção 4 do Formulário de Referência (Fatores de Risco). Dessas subseções, foram identificados os processos administrativos ou judiciais de natureza tributária, e as seguintes informações foram coletadas: (i) o ano de publicação do Formulário de Referência; (ii) a última instância de movimentação do processo; (iii) a data de instauração do processo; (iv) as partes envolvidas no processo; (v) os valores envolvidos no processo; (vi) o resumo dos principais fatos relacionados à discussão em andamento; (vii) a classificação da chance de perda estabelecida pela empresa; (viii) a análise do impacto em caso de perda do processo; (ix) o valor provisionado (quando aplicável); e (x) as materialidades objetiva e subjetiva consideradas para a definição da relevância dos processos a serem divulgados. Além desses itens, foram coletadas outras características dos processos tributários, dentre as quais a classificação dos litígios tributários com base no tributo que ocasionou a controvérsia. Um dos benefícios da coleta dos dados dos Formulários de Referência refere-se ao nível de detalhe qualitativo dos litígios.

### 3.3 Análise do Efeito do Grau de Litigância Tributária no Valor de Mercado das Empresas

#### 3.3.1 Variável dependente – Valor de mercado

*Valuation*, ou avaliação de empresas, consiste no processo de estimativa do valor intrínseco de uma organização, com o objetivo de determinar o valor atual ou projetado de seus ativos, especialmente no que se refere à precificação de suas ações em momentos futuros. De acordo com a literatura especializada em avaliação de ativos (*asset valuation*), os principais métodos utilizados para esse fim são: (a) o método patrimonial e os critérios de mensuração

baseados nos ativos; (b) o método dos múltiplos de mercado; (c) o método do fluxo de caixa descontado (*discounted cash flow*); e (d) o método do q de Tobin (Pettenuzzo & Rocha, 2022).

No campo das finanças, é comum a aplicação do q de Tobin, que representa uma razão entre o valor de mercado do capital da empresa e o custo de reposição de seus ativos, como *proxy* para o valor de mercado da empresa (Fu et al., 2016; Lim & Mali, 2024; Malkiel et al., 1979; Osterberg, 1989; Rostami, 2015; Singh et al., 2018; Steiner, 1996), pelo fato de essa variável expressar o valor da empresa como uma métrica de performance comparável entre diversas empresas (Famá & Barros, 2010).

Como todas as *proxies*, a medida do q de Tobin apresenta suas limitações. Entretanto, Sauaia e Castro (2002) compararam-na com outras sete medidas de performance da empresa e concluíram que seria a mais adequada, pois, além de refletir informações passadas, também contém informações sobre as tendências futuras da empresa. Portanto, para avaliar os reflexos dos valores de passivos contingentes e provisões tributárias no valor de mercado, foi utilizado como *proxy* o q de Tobin.

Na teoria do *valuation*, a riqueza de uma empresa pode ser definida como a soma do valor real do capital com a oferta real de moeda a uma razão “q”. O q de Tobin, portanto, é determinado pela razão entre o valor de mercado total da empresa e o custo de reposição desse capital ou o valor de reposição dos ativos da empresa. O custo de reposição implica o desembolso monetário necessário para comprar a capacidade produtiva da empresa com a mais moderna tecnologia disponível, por um custo mínimo no denominador (Tobin, 1969).

Dada a dificuldade de mensuração do valor de reposição dos ativos, Chung e Pruitt (1994) propuseram um modelo simplificado do q de Tobin, substituindo o denominador original pelo ativo total da empresa e mantendo a qualidade do estimador. Assim, neste trabalho, será adotado o modelo simplificado do q de Tobin, sendo calculado na forma da Eq. 1:

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

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

### 3.3.2 Variável independente – Grau de litigância tributária

O grau de litigância tributária das empresas representa a exposição do ativo total aos litígios de natureza tributária vinculados à empresa. Para tanto, foram utilizados os valores de provisões e de passivos contingentes tributários coletados das notas explicativas das empresas. Especificamente, foram calculados dois índices do grau de litigância tributária: (i) a razão entre o valor das provisões tributárias e o ativo total da empresa (*ProvAtivo*); e (ii) a razão entre o valor dos passivos contingentes tributários e o ativo total da empresa (*ContingAtivo*). Para ambos os índices, valores maiores que 1 indicam que a empresa tem obrigações em litígios superiores ao total dos recursos disponíveis para produzir benefícios econômicos futuros.

Adicionalmente, a variável *Conting\_Prov*, razão entre o valor dos passivos contingentes tributários e as provisões tributárias, é uma medida que indica quanto dos passivos contingentes tributários excede as provisões, utilizada para avaliar se a classificação entre a probabilidade possível e provável pode impactar a percepção de valor de mercado da empresa.

### 3.3.3 Variáveis de controle

Como variáveis de controle, foram empregadas as características usualmente adotadas em estudos dessa natureza (Fonteles et al., 2013; Gleason & Mills, 2002; Niesh & Velnampy,

2014; Sucuahi & Cambarihan, 2016; Suffah & Riduwan, 2016): rentabilidade, tamanho, setor, liquidez e endividamento. A Tabela A.1 do Apêndice A apresenta a definição de todas as variáveis utilizadas no modelo.

### 3.3.4 Modelo empírico

Para atingir o objetivo principal deste estudo e responder à questão de pesquisa proposta, foram estimados os modelos econométricos apresentados nas Eqs. 2, 3 e 4:

$$QTOBIN_{it} = \beta_0 + \beta_1 ProvAtivo_{it} + \beta_2 LnVlrMercado_{it} + \beta_3 ROE_{it} + \beta_4 LiquidSeca_{it} + \beta_5 Endiv_{it} + \sum_{j=6}^{20} \beta_j Setor + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$QTOBIN_{it} = \beta_0 + \beta_1 ContingAtivo_{it} + \beta_2 LnVlrMercado_{it} + \beta_3 ROE_{it} + \beta_4 LiquidSeca_{it} + \beta_5 Endiv_{it} + \sum_{j=6}^{20} \beta_j Setor + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$QTOBIN_{it} = \beta_0 + \beta_1 Conting\_Prov_{it} + \beta_2 LnVlrMercado_{it} + \beta_3 ROE_{it} + \beta_4 LiquidSeca_{it} + \beta_5 Endiv_{it} + \sum_{j=6}^{20} \beta_j Setor + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

As Eqs. 2 e 3 permitem avaliar o efeito do grau de litígio tributário das empresas no valor de mercado. Especificamente, se o coeficiente  $\beta_1$  nas Eqs. 2 e 3 for estatisticamente significativo, indica que a existência de provisões e passivos contingentes de natureza tributária afeta a percepção dos investidores em relação ao valor de mercado das empresas.

A Eq. 4 permite avaliar se a preferência da empresa por manter os litígios tributários como contingências invés de reconhecê-los como provisão afeta a percepção de valor de mercado da empresa. Se o coeficiente  $\beta_1$  na Eq. 4 for positivo (negativo) e estatisticamente significativo, comprova que o investidor avalia positivamente (negativamente) a decisão da empresa de manter o litígio como contingente invés de provisioná-lo.

Para todos os modelos, foram utilizados dados em painel, estimados com efeito aleatório, com coeficientes e erros-padrão robustos à heterocedasticidade. Todos os pressupostos dos modelos de regressão foram averiguados. Inicialmente, verificou-se que a relação entre as variáveis dependentes e independentes é linear, por meio da análise dos histogramas de frequência. Também foi apurada a ausência de multicolinearidade. Conforme a Tabela 1, a correlação entre as variáveis independentes não é elevada, o que se confirma pela análise do *variance inflation factor*, que indicou a ausência de problemas de multicolinearidade.

**Tabela 1**

*Correlação – Análise do valor de mercado*

Variáveis	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
QTOBIN (1)	1,000							
ContingAtivo (2)	-0.134	1.000						
ProvAtivo (3)	-0.054	0.277	1.000					
Conting_Prov (4)	0.039	0.016	-0.188	1.000				
LnVlrMercado (5)	0.368	0.230	0.206	-0.017	1.000			
Endiv (6)	-0.019	-0.118	-0.036	0.207	0.051	1.000		
LiquidSeca (7)	0.040	-0.175	-0.088	-0.059	-0.148	-0.418	1.000	
ROE (8)	0.022	-0.030	-0.032	0.124	-0.022	0.278	-0.149	1.000

**Nota:** As variáveis estão definidas na Tabela A1 do Apêndice A.

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

Os valores dos passivos contingentes tributários podem manter-se inalterados, caso não ocorram movimentações do processo judicial nos tribunais. Ainda, um passivo contingente pode ser convertido em provisão, caso os advogados da companhia mudem de opinião sobre a probabilidade de perda. Essa mesma situação pode levar um passivo contingente, cuja probabilidade de perda estimada era possível, a ser considerado perda remota e, assim, deixe de ser divulgado pela empresa. Outro aspecto relevante é a ausência de atualização dos valores pela empresa, ocasionando a repetição do valor ao longo dos períodos. Essas condições da variável podem resultar em problemas de heterocedasticidade. Para tanto, foram executados o teste Breusch-Pagan-Godfrey e o teste de White. Os resultados dos testes apresentaram  $p < 0,01$ , confirmando a presença de heterocedasticidade, que foi corrigida por meio da estimação de erros robustos. Os resultados indicaram que o modelo mais apropriado para o estudo é a regressão linear aleatória, com erros-padrão robustos à heterocedasticidade.

Dado que os passivos contingentes tributários podem manter-se inalterados ao longo do tempo, é importante avaliar se as variáveis são estacionárias. Para tanto, foi realizado o teste de raiz unitária (teste de Fisher para estacionariedade em painel), que indicou que as variáveis são estacionárias, confirmando a robustez do modelo estimado. Adicionalmente, também foi realizado o teste de Wooldridge para avaliar a autocorrelação serial dos resíduos, e os resultados indicaram a ausência de autocorrelação. Os resultados (*p-value*) do teste de Wooldridge foram: 0,1201 (*ProvAtivo*), 0,1079 (*ContingAtivo*) e 0,0524 (*Conting\_Prov*). Mesmo com a ausência de autocorrelação nos resíduos, para fins de análise de robustez, todos os modelos foram estimados utilizando o método do *generalized linear models* para correção da possível autocorrelação dos resíduos, e os resultados se mantiveram inalterados. Por fim, foi identificada a existência de *outliers* por meio da análise do diagrama de caixa (*box-plot*) e, por isso, a técnica de winsorização (1%) foi utilizada.

### 3.4 Análise dos Determinantes do Grau de Litígio Tributário das Empresas

Para verificar quais são os determinantes do grau de litigância tributária das empresas, foi utilizada como base a literatura sobre os determinantes do nível de divulgação das provisões e passivos contingentes. Nesse sentido, Fonteles et al. (2013) analisaram os determinantes da evidenciação de provisões e passivos contingentes de empresas listadas na B3 e concluíram que essas variáveis são influenciadas pelo setor de atividade, tamanho, rentabilidade, liquidez e segmento de listagem. Semelhantemente, Martinez e Sonegheti (2015) verificaram que o tamanho da empresa e a receita são fatores determinantes do nível de divulgação das informações de provisões e contingências tributárias. Sobre o setor, Suave et al. (2013) concluíram que empresas do segmento de energia elétrica e telecomunicações são as que divulgam mais informações sobre passivos contingentes e provisões. Ainda, Marinho e Machado (2023) destacam que o setor é explicativo para as decisões tributárias de empresas brasileiras abertas e não financeiras.

Com base nessa literatura, foram definidas as seguintes variáveis: (i) tamanho da empresa; (ii) rentabilidade; (iii) variação do saldo de caixa e equivalentes de caixa; (iv) grau de endividamento; (v) índice de liquidez seca; (vi) a carga tributária efetiva contábil; (vii) o saldo de valor adicionado destinado aos impostos federais, estaduais e municipais presentes na demonstração do valor adicionado (DVA); (viii) a presença de prejuízo contábil; (ix) setor de atuação; e (x) *dummy* para a existência de prejuízo contábil no exercício corrente (*D\_Prej*). Para avaliar o efeito dessas variáveis no grau de litígio tributário das empresas, foram estimados os modelos apresentados nas Eqs. 5 e 6. A Tabela A.1 do Apêndice A apresenta a definição de todas as variáveis utilizadas. Todos os modelos foram estimados em dados em painel, com efeitos aleatórios e erros-padrão robustos para correção da heterocedasticidade. Todos os

pressupostos do modelo de regressão, já descritos na seção anterior, também foram atendidos nessa análise.

$$\begin{aligned}
 ContingAtivo_{it} &= \beta_0 + \beta_1 LnVlrMercado_{it} + \beta_2 ROE_{it} + \beta_3 LnDifCaixa_{it} \\
 &+ \beta_4 Endiv_{it} + \beta_5 LiquidSeca_{it} + \beta_6 GAAPETR_{it} \\
 &+ \beta_7 LnDVA\_Impostos_{it} + \beta_8 D\_Prej_{it} + \beta_9 Óleoegás_i \\
 &+ \beta_{10} Metalurgia_i + \beta_{11} Telecomunicações_i + \varepsilon_{it}
 \end{aligned} \tag{5}$$

$$\begin{aligned}
 ProvAtivo_{it} &= \beta_0 + \beta_1 LnVlrMercado_{it} + \beta_2 ROE_{it} + \beta_3 LnDifCaixa_{it} \\
 &+ \beta_4 Endiv_{it} + \beta_5 LiquidSeca_{it} + \beta_6 GAAPETR_{it} \\
 &+ \beta_7 LnDVA\_Impostos_{it} + \beta_8 D\_Prej_{it} + \beta_9 Óleoegás_i \\
 &+ \beta_{10} Metalurgia_i + \beta_{11} Telecomunicações_i + \varepsilon_{it}
 \end{aligned} \tag{6}$$

## 4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 4.1 Resultados da Análise dos Efeitos do Grau de Litígio Tributário no Valor de Mercado

A Tabela 2 apresenta as principais estatísticas descritivas tanto da variável dependente (valor de mercado) quanto das variáveis explicativas de interesse (passivos contingentes e provisões tributárias) e de controle (tamanho, rentabilidade, endividamento e liquidez). As empresas, em média, têm q de Tobin superior a 1, apesar de haver empresas com valor subestimado (valor mínimo abaixo de 1).

**Tabela 2**

*Estatísticas descritivas – Análise do valor de mercado*

Constructos	Variáveis	Obs.	Média	Desvio-padrão	Min.	Máx.
Valor de mercado	QTOBIN	342	2.646	3.974	0.035	26.625
	ProvAtivo	351	0.006	0.009	0.000	0.059
Grau de litigância	ContingAtivo	348	0.087	0.107	0.000	0.634
	Conting_Prov	317	64.969	177.951	0.216	2,141.635
Variáveis de controle	LnVlrMercado	333	17.017	0.915	14.817	19.627
	ROE	351	0.149	0.199	0.000	2.071
	Endiv	348	0.629	0.209	0.174	1.434
	LiquidSeca	348	1.761	0.918	0.444	7.405

**Nota:** As variáveis estão definidas na Tabela A1 do Apêndice A.

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

A média do grau de litigância pela ótica das provisões é inferior àquela obtida pela observação dos passivos contingentes, demonstrando uma predominância da indicação de probabilidades de perda possível para os processos tributários das empresas selecionadas. Isso se reflete na variável *Conting\_Prov*, que indica uma tendência de manter os litígios tributários como contingentes invés de reconhecê-los como provisão.

A Tabela 1 apresenta a correlação entre as variáveis utilizadas no modelo econométrico. As evidências iniciais sugerem a existência de uma correlação negativa entre o grau de litígio tributário e o q de Tobin das empresas, tanto sob a perspectiva dos passivos contingentes quanto das provisões. Entretanto, a correlação entre a variável *Conting\_Prov* e o q de Tobin é positiva, indicando que os investidores avaliam positivamente a decisão da empresa de manter o litígio tributário como contingente invés de reconhecê-lo como provisão, no passivo.

Tais inferências são confirmadas na análise do modelo de regressão. A Tabela 3 apresenta os resultados da estimação das Eqs. 2, 3 e 4 e evidencia que existe uma relação estatisticamente significativa entre os litígios tributários e o valor de mercado das empresas (modelos 1 e 2 da Tabela 3). Esse resultado está alinhado com os preceitos da teoria do *disclosure*, que determina que a divulgação de informações pode ser um mecanismo de sinalização utilizado pelas empresas para reduzir a assimetria informacional no mercado de capitais. O fato de existir uma relação significativa entre a informação sobre os litígios tributários e o valor de mercado das empresas significa que tal informação é relevante para os investidores e sua divulgação representa uma sinalização importante para o mercado sobre as expectativas da administração em relação ao efeito no fluxo de caixa futuro, reduzindo a assimetria informacional entre o agente e o principal. Isso, por sua vez, afeta a percepção dos investidores em relação ao valor de mercado da empresa.

**Tabela 3***Resultados dos modelos de regressão – Análise do valor de mercado*

	Sinal esperado	Variável dependente					
		QTOBIN					
		(1)		(2)		(3)	
		Coef.	p-valor	Coef.	p-valor	Coef.	p-valor
ContingAtivo	Negativo	-3.043049*	0.054				
ProvAtivo	Negativo			-28.17025**	0.043		
Conting_Prov	Positivo					0.000685***	0.000
LnVlrMercado		1.891***	0.000	1.86991***	0.000	1.873034***	0.000
ROE		0.1204321	0.623	0.0866833	0.725	0.2833133	0.136
Setor		0.082723	0.134	0.093697	0.117	0.0883303	0.155
Endiv		-0.8560761	0.538	-0.5994117	0.674	-0.2004307	0.898
LiquidSeca		0.0390258	0.895	0.1018732	0.722	0.147265	0.659
Constante		-29.66932	0.000	-29.77282	0.000	-30.50883	0.000
Observações		246		232		289	
R <sup>2</sup> (overall)		0.1888		0.1691		0.1437	
Estatística F		28.43***		26.76***		58.03***	

**Nota:** As variáveis estão definidas na Tabela A1 do Apêndice A.\* =  $\rho < 0.1$ ; \*\* =  $\rho < 0.05$ ; \*\*\* =  $\rho < 0.01$ .**Fonte:** Elaborada pelos autores.

Os resultados também indicam que os investidores utilizam não apenas a informação do impacto de uma perda provável reconhecida na contabilidade (provisão), mas também as informações sobre as perdas possíveis (contingentes) divulgadas em nota explicativa, para a tomada de decisão e definição do valor de mercado da empresa. Com base na teoria do *disclosure*, esses resultados indicam que as informações sobre os litígios tributários são importantes para os investidores na precificação do valor de mercado das empresas, independentemente da expectativa de saída de recursos. Tanto os processos com risco possível quanto os com risco provável são importantes para que os investidores possam avaliar o fluxo de caixa futuro da entidade e, assim, determinar o valor da empresa. Portanto, a divulgação dos valores tanto dos passivos contingentes quanto das provisões tributárias é uma sinalização importante emitida pela empresa, visando à redução da assimetria informacional, conforme previsto pela teoria do *disclosure*.

Apesar disso, o coeficiente do modelo 2 é significativamente maior do que o coeficiente do modelo 1, o que indica que é mais importante para o investidor, na determinação do valor de mercado da empresa, o valor das provisões do que o valor das contingências. Tal resultado seria esperado, dado que, no caso das provisões, a expectativa de perda e, portanto, da necessidade de desembolso de caixa, é maior do que no caso das contingências.

Com relação ao sinal do coeficiente, os resultados reportados na Tabela 3 indicam que existe uma relação negativa e estatisticamente significativa entre os litígios tributários e o valor de mercado das empresas. Especificamente, os resultados indicam que aumentos nas provisões e passivos contingentes tributários têm influência negativa na percepção de valor de mercado das empresas. Considerando que a contabilização de passivo contingente é uma prática que pode ser associada às atividades de planejamento fiscal (Dyreg et al., 2019; Graham et al., 2017), o passivo contingente pode evidenciar a intenção da entidade de reduzir carga tributária por meio de planejamento tributário agressivo ou, ainda, que a demonstração contábil é conservadora em relação aos benefícios futuros provenientes da agressividade fiscal (Hanlon & Heitzman, 2010).

Segundo Hanlon e Slemrod (2009), o mercado reage positivamente com a divulgação de demonstrações contábeis que evidenciam esforços para reduzir os tributos pagos (Dyreg et al., 2016). Porém, outros estudos concluem que o nível de divulgação do passivo contingente tributário está negativamente associado ao valor da empresa (Barth & McNichols, 1994; Cohen et al., 2011), baseados no argumento de que investidores e analistas se preocupam com o risco da elisão fiscal dessas estratégias tributárias adotadas pelas empresas (Gallemore et al., 2014). Logo, a presença de grandes exposições tributárias em litígios pode ser interpretada como alto risco de planejamentos tributários agressivos e, assim, ter efeito inverso no valor de mercado em relação ao esforço para redução da carga tributária. Drake et al. (2019) demonstraram que os investidores valorizam positivamente o planejamento tributário, mas valorizam negativamente o risco tributário. A presente pesquisa corrobora esse argumento, ao evidenciar que os valores de provisões e passivos contingentes tributários influenciam negativamente o valor de mercado, devido à percepção de risco no esforço de redução da carga tributária (Drake et al., 2019).

Em conjunto, tanto a informação das provisões quanto das contingências tributárias é importante para os investidores e um maior grau de litígio tributário afeta negativamente a percepção dos investidores em relação ao valor de mercado das empresas. Tais resultados, além de estarem suportados pela teoria do *disclosure*, também corroboram as conclusões encontradas por Darabi e Faghani (2012) e Dash e Raithatha (2018), de que as informações sobre os passivos contingentes são fundamentais para os investidores tomarem decisão, e contribuem para a literatura ao evidenciar que tanto as provisões quanto as contingências tributárias afetam o valor de mercado. Desse modo, não é somente o nível de divulgação que importa para os investidores, mas também o valor dos litígios.

A variável *Conting\_Prov* (modelo 3) também é estatisticamente significativa para explicar o valor de mercado das empresas, com sinal positivo, representando a relação entre o valor de passivos contingentes e provisões tributárias e ainda demonstrando quantas vezes o valor dos passivos contingentes excede o valor das provisões. Desse modo, observamos que as empresas mantêm um valor muito maior de contingências tributárias do que de provisões tributárias, o que indica uma tendência das empresas em classificarem os litígios tributários como perda possível invés de provável. Tais resultados são consistentes com os achados de Alves e Campagnoni (2021). Assim, a amostra selecionada apresenta preferência por manter seus litígios reportados apenas em notas explicativas, evitando que venham a impactar economicamente as informações das demonstrações contábeis

Ainda, o sinal positivo do coeficiente da variável *Conting\_Prov* sugere que quanto mais a empresa classifica o litígio tributário como contingência invés de provisão, maior o valor de mercado da empresa. Ou seja, o investidor avalia positivamente a decisão da empresa de classificar o litígio como perda possível invés de provável, o que seria esperado, pois a chance de uma perda possível afetar negativamente o fluxo de caixa futuro da empresa é menor do que a chance de uma perda provável. Esse achado é importante, já que pode representar uma estratégia de gerenciamento de resultados por parte da empresa, gerando maior valor de mercado e evitando o impacto das provisões no lucro do exercício.

Seguindo a teoria do *disclosure*, uma maior divulgação de informações pode ser capaz de gerar credibilidade à organização frente aos seus usuários externos, visto que necessitam de informações para a tomada de decisão mais precisa. Portanto, quanto maior o nível de divulgação de informações, maior será a expectativa de retorno pela empresa (Verrecchia, 2001). Nossos achados demonstram que a divulgação dos passivos contingentes reduz a assimetria informacional e, conseqüentemente, afeta o valor de mercado da empresa, consistente com o que está previsto na teoria do *disclosure*, corroborando os resultados de Darabi e Faghani (2012) e divergindo de Pinto et al. (2015).

#### 4.2 Resultados da Análise dos Determinantes do Grau de Litígio Tributário

As tabelas com as estatísticas descritivas, correlações e testes dos pressupostos dos modelos de regressão não foram expostas por restrição de espaço, mas serão fornecidas se solicitadas aos autores. Os valores do passivo contingente e das provisões tributárias são relevantes para os investidores, influenciando o valor de mercado das empresas. Diante disso, é importante entender quais são as determinantes do grau de litigância tributária. Para atingir esse objetivo, foram estimados os modelos econométricos apresentados nas Eqs. 5 e 6 e os resultados estão reportados na Tabela 4.

**Tabela 4**

*Resultados dos modelos de regressão – Análise dos determinantes do grau de litígio*

	Sinal esperado	ContingAtivo		ProvAtivo	
		Coef.	p-valor	Coef.	p-valor
LnVlrMercado	Negativo	0.00271	0.571	0.00018	0.769
ROE	Negativo	-0.01392	0.447	-0.00098	0.833
LnDifCaixa	Negativo	0.00244	0.244	-0.00012	0.768
Endiv	Negativo	-0.01889	0.305	-0.00091	0.731
LiquiSeca	Negativo	-0.00154	0.466	0.00015	0.608
GAAPETR	Positivo	-0.00313**	0.047	-0.00011	0.650
LnDVA_Impostos	Positivo	0.01304**	0.029	0.00106**	0.010
D_Prej	Positivo	0.01505**	0.044	-0.00034	0.797
Óleo e gás	Positivo	0.07793	0.119	0.00537**	0.019

Metalurgia	Positivo	0.05123**	0.021	-0.00245	0.185
Telecomunicações	Positivo	0.18291***	0.000	0.01383***	0.000
Constante		-0.16986	0.176	-0.01408	0.288
Observações		246		244	
R <sup>2</sup> (overall)		0.2915		0.1992	
Estatística F		628.28***		1342.03***	

**Nota:** As variáveis estão definidas na Tabela A1 do Apêndice A.

\* =  $\rho < 0.1$ ; \*\* =  $\rho < 0.05$ ; \*\*\* =  $\rho < 0.01$ .

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

As variáveis incluídas na análise dos determinantes explicam 29,15% (19,92%) da variância no grau de litígio tributário das empresas calculado com base nos passivos contingentes (provisões). Especificamente, a Tabela 4 evidencia que os fatores determinantes do grau de litígio tributário são: carga tributária contábil efetiva (*GAAPETR*), valor adicionado destinado ao governo (*LnDVA\_Impostos*), existência de prejuízo (*D\_Prej*) e setor de atuação.

Com relação às medidas de carga tributária (*GAAPETR* e *LnDVA\_Impostos*), o grau de litígio tributário relativo ao passivo contingente tem associação negativa e significativa com a *GAAPETR* e positiva com a *LnDVA\_Impostos*. Já o grau de litigância tributária medido pelo valor das provisões demonstrou associação significativa e positiva com a *LnDVA\_Impostos*.

Como a *GAAPETR* mede a carga tributária efetiva contabilizada dos tributos sobre o lucro, os resultados da regressão indicam que a redução de despesas de Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) reconhecidas no resultado do exercício reflete no aumento de passivos contingentes tributários. Essa variável é constantemente usada para medir agressividade tributária (Hanlon & Heitzman, 2010) e, dessa maneira, a relação negativa verificada no teste empírico, pode ser explicada pelo fato de que as empresas com maior agressividade fiscal estiveram sob o alvo de fiscalizações, das quais derivam os passivos contingentes tributários. Trabalhos anteriores constataram que a fiscalização desencoraja a evasão fiscal (Dyreg et al., 2016).

Outra inferência também é possível com base no resultado observado: o fato de tal relação (*GAAPETR*) ter sido significativa apenas com a dimensão do grau de litigância relacionada ao passivo contingente e não ter demonstrado representatividade estatística para a provisão sugere que esses planejamentos tributários são mais usualmente considerados com baixa probabilidade de perda, sendo classificados como perda possível ou remota.

A *LnDVA\_Impostos* reflete a variação percentual, em cada exercício, do valor da riqueza gerada pela empresa destinada aos cofres públicos, por meio dos tributos sobre o faturamento (indiretos) e sobre o lucro (diretos). A associação positiva com o grau de litigância tributária, medida tanto pelos passivos contingentes quanto pelas provisões, pode ser interpretada como uma reação de aumento da agressividade tributária da empresa às mudanças na legislação tributária, as quais impactam sua produção de riqueza aos diversos *stakeholders*.

Analisando os resultados em conjunto, o aumento da distribuição da riqueza gerada ao governo, por meio dos tributos, representa um aumento da agressividade fiscal. Inicialmente, esse comportamento refletirá em adoções de planejamentos tributários que reduzem a *GAAPETR* e, conseqüentemente, geram litígios tributários relacionados à contestação desses planejamentos tributários pelo fisco.

A variável *D\_Prej* apresenta correlação positiva e significativa com o grau de litigância tributária mensurado com base nas contingências. É possível argumentar que, quando a empresa tem prejuízos no ano anterior, tem mais incentivos para classificar os litígios como contingências, revertendo provisões no resultado (aumentando o lucro) ou não reconhecendo novos passivos no ano corrente (na tentativa de melhorar o resultado comparativo).

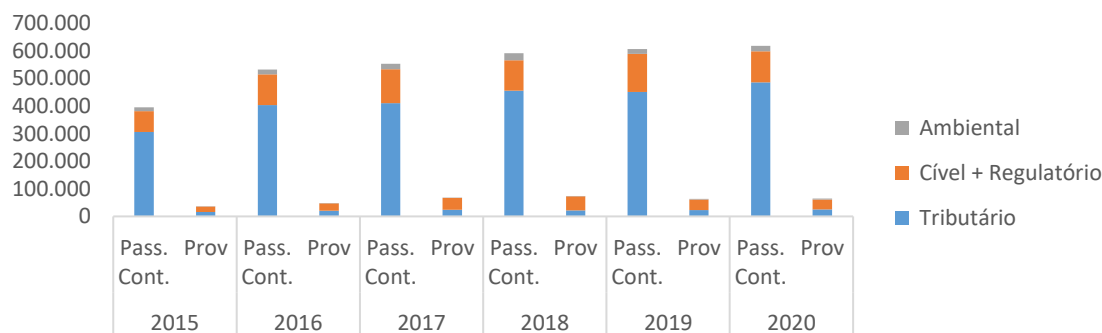
Com relação aos segmentos de atuação das empresas, foram incluídas variáveis *dummies* para os setores com maior grau de litígio tributário: óleo e gás, metalurgia e telecomunicações. O primeiro lugar no *ranking* do grau de litigância tributária (bebidas) não foi adicionado como variável *dummy* por ter apenas uma empresa representando o segmento e, desse modo, sua inclusão no modelo poderia gerar inconsistências nos resultados.

Como esperado, todos esses segmentos indicaram associação significativa com o grau de litigância tributária em ao menos uma de suas perspectivas (provisão ou passivo contingente). O setor metalúrgico mostrou significância apenas para os passivos contingentes, o segmento de óleo e gás demonstrou relevância para provisões e o setor de telecomunicações teve resultado significativo para os dois modelos. Pode-se inferir que o fato de uma empresa ter relevância para uma perspectiva do grau de litigância tributária e não ter para outra indica uma espécie de preferência da empresa pela divulgação de provisão em relação ao passivo contingente (e vice-versa) ou pela classificação da probabilidade de perda dos litígios entre provável, possível e remota.

### 4.3 Resultados da Análise Descritiva das Informações sobre Litígios Tributários

Para atender ao último objetivo desta pesquisa, esta subseção visa a fornecer evidências sobre a natureza do litígio tributário das empresas brasileiras, por meio da análise descritiva das informações sobre passivos contingentes e provisões coletadas manualmente das notas explicativas às demonstrações financeiras e dos Formulários de Referência.

A Figura 1 apresenta a distribuição dos valores de provisões e passivos contingentes divulgados em notas explicativas, segregando entre natureza tributária, cível e ambiental. Percebe-se que o montante total, somando passivos contingentes e provisões, relativo às discussões tributárias, destaca-se dentre os demais itens objeto da aplicação do CPC 25. Além disso, a divulgação de passivos contingentes tributários, em valor, é muito mais relevante do que as provisões de mesma natureza, representando 90%, em média, do total divulgado.



**Figura 1** Valores de provisões (Prov.) e passivos contingentes (Pass. Cont.) divulgados em notas explicativas

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

Considerando apenas as provisões para litígios de natureza tributária, os cinco segmentos com maior representatividade (71,01% do total) são: óleo e gás (22,53%); varejo (13,89%); telecomunicações (12,48%); metalúrgica (11,66%); e alimentação (10,51%). Para passivos contingentes tributários, os cinco segmentos que se destacam pelos valores somados no período (83,49% do total) são: óleo e gás (36,04%); metalúrgica (17,29%); bebidas (13,72%); telecomunicações (10,87%); e alimentação (5,76%). O fato de os setores de óleo e gás, alimentação e telecomunicações terem alíquotas majoradas para determinados tributos pode explicar a relevância dos valores.

Os dados dos Formulários de Referência apresentam maior nível de detalhe qualitativo dos litígios tributários, possibilitando uma análise mais detalhada de suas características. Quanto ao número de litígios tributários de cada segmento, foram observados 4.575 processos divulgados ao longo do período amostral. Os segmentos de educação, telecomunicações, bebidas, óleo e gás e alimentação têm a maior média anual, entre 17 e 31 processos. Quando analisado o tipo de tributo envolvido no litígio, o IRPJ e a CSLL têm maior representatividade (46,54%), seguidos do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) (20,72%).

Outra forma de analisar os processos tributários relaciona-se aos órgãos fiscalizatórios que iniciaram o contencioso: (i) Receita Federal do Brasil; (ii) Receita Estadual; (iii) Receita Municipal; e (iv) outros órgãos de fiscalização de taxas. Sob esse aspecto, os litígios estão concentrados na atuação da Receita Federal do Brasil (76,49%).

Dada a relevância dos litígios relacionados ao IRPJ e à CSLL, verificou-se que os temas mais frequentes são: (i) dedução de ágio e (ii) tributação, no Brasil, dos lucros auferidos no exterior. Contudo, é interessante ressaltar que ambos os temas foram pacificados na publicação da Lei n. 12.973, de 13 de maio de 2014, na qual, pode-se citar resumidamente, definiu-se que o entendimento aplicado pela Receita Federal do Brasil até então é o que deve prevalecer para fatos geradores originados na vigência dessa nova legislação. Com relação ao ágio interno, sua proibição é taxativa no mandamento da Lei n. 12.973, de 13 de maio de 2014, com a possibilidade de dedução, para fins fiscais, somente do ágio gerado entre partes não dependentes.

A partir dessa informação, foi elaborado o *ranking* do grau de litigância tributária (Tabela 5), no qual são apresentados os valores de provisões e passivos contingentes tributários, divulgados nas notas explicativas, ponderados pelo ativo total da empresa e organizados em ordem decrescente para o ano de 2020. A classificação dos segmentos pelo grau de litigância tributária foi limitada aos anos de 2018, 2019 e 2020, tendo em vista que algumas empresas da amostra tinham capital fechado até 2017.

**Tabela 5**

*Ranking do grau de litigância tributária*

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

Imobiliário	0,01	20°	0,00	20°	=	0,00	20°	=
-------------	------	-----	------	-----	---	------	-----	---

**Nota:** Na coluna relativa ao ano consta o grau de litigância tributária médio de cada segmento, calculado pela razão entre a soma do grau de litigância anual de cada segmento e o número de empresas compreendidas em cada segmento.

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

O *ranking* corrobora os resultados das estatísticas descritivas apresentadas, estando os segmentos de bebidas, telecomunicações, metalúrgico e óleo e gás dentre os cinco setores com maior grau de litigância. Esses setores figuraram entre as cinco primeiras posições do *ranking* nos 3 anos. No entanto, o quinto elemento desse pódio merece uma análise mais detalhada. Em 2018, juntamente com os segmentos listados anteriormente, encontrava-se o setor têxtil. Destaca-se a mudança do perfil desse segmento, que se deslocou da quarta posição em 2018 para a 15ª em 2019. O grau de litigância tributária desse setor teve redução de 80% (2018: 0,18 e 2019: 0,04), ao passo que o ativo total cresceu 6%. Ou seja, a variação no grau de litigância tributária se deve principalmente à redução da exposição aos passivos contingentes dessa natureza.

Com relação ao *ranking* de 2019, o segmento de serviços ficou entre os cinco maiores, após ocupar a décima posição em 2018. A escalada desse segmento deve-se ao aumento de 40% dos valores de passivos contingentes divulgados nas demonstrações financeiras das empresas selecionadas, principalmente em decorrência de questões relacionadas a autuações de ágio, Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS).

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

## 5. CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

A provisão e o passivo contingente de natureza tributária representam obrigações decorrentes de planejamentos tributários não reconhecidos pela fiscalização ou de inconsistências na apuração e declaração dos tributos. Quando a autoridade fiscal indefere a validade dessas práticas, configura-se uma contingência financeira, que dá origem ao litígio tributário. Essa controvérsia deve ser classificada, conforme as diretrizes do CPC 25 (equivalente ao IAS 37), como provisão ou passivo contingente, a depender da probabilidade de perda estimada pelo preparador das demonstrações contábeis. Apesar de não terem divulgação completamente em conformidade com o referido normativo, as informações sobre as provisões e passivo contingente tributários afetam a estimativa de fluxo de caixa futuro da entidade, sendo, portanto, importantes para os investidores no processo de tomada de decisão.

A presente pesquisa fornece evidências de que o grau de litígio tributário, mensurado tanto sob a perspectiva das provisões quanto das contingências tributárias, afeta negativamente o valor de mercado. Tal resultado está alinhado com pesquisas anteriores e é explicado pela percepção, por parte dos investidores, do risco a que a empresa está sujeita ao assumir uma posição mais agressiva na tentativa de redução da carga tributária.

Verificou-se que os montantes de passivos contingentes tributários são significativamente maiores do que os de provisões, indicando, por parte das empresas, certa preferência por classificar os litígios tributários como contingências invés de provisioná-los no passivo. Os resultados apontam que a proporção entre passivos contingentes e provisão é relevante para determinar o valor de mercado das empresas, e os investidores avaliam positivamente a decisão

da empresa de classificar os litígios tributários como de risco possível e não provável. Esse achado é importante, pois sugere que a classificação entre passivo contingente e provisão pode ser um mecanismo utilizado pelas empresas para gerenciamento de resultados.

Com relação aos determinantes do grau de litígio tributário, as variáveis mais importantes são: carga tributária contábil, distribuição do valor adicionado para o governo, existência de prejuízo e segmento de atuação. Sendo assim, as empresas que aumentaram suas cargas tributárias efetivas contábeis, ao longo do período, apresentaram uma redução no seu grau de litigância tributária decorrente de exposições a passivos contingentes.

Além disso, dada a relevância da divulgação de litígios tributários, foram analisadas as principais características desses litígios, com base nas informações divulgadas em notas explicativas e nos Formulários de Referência. O *ranking* do grau de litigância tributária demonstrou que os segmentos com maiores exposições financeiras a litígios são: bebidas, telecomunicações, metalúrgico e óleo e gás. O setor com o menor volume financeiro de litígios tributários é o farmacêutico. Aproximadamente 79% dos litígios tributários envolvem os tributos IRPJ, CSLL, ICMS, PIS e COFINS. Os litígios relativos à dedução de ágio e à tributação, no Brasil, dos lucros auferidos no exterior são os mais relevantes, sendo associados, majoritariamente, à expectativa de perda possível.

Os resultados do presente estudo ajudam a complementar os achados da literatura sobre os níveis de divulgação desses itens pelas empresas, bem como trazem nova reflexão sobre a relevância da informação qualitativa e quantitativa dos litígios tributários evidenciados ao mercado. Também contribuem ao fornecer evidências sobre a possibilidade de as empresas utilizarem a subjetividade na classificação entre passivo contingente e provisão como estratégia para gerenciamento de resultados.

Sendo assim, os resultados dessa pesquisa podem contribuir não apenas para pesquisas futuras, mas também para as empresas, seus investidores e os diversos órgãos reguladores, pois esse tema tem recebido destaque não apenas no Brasil, por ser um dos países com maior índice de litígios tributários do mundo, mas também nas organizações internacionais (como a OCDE).

A presente pesquisa fornece evidências que sugerem uma possível preferência das empresas em classificar os litígios tributários como contingências invés de provisioná-los. Entretanto, não é o objetivo principal desta pesquisa detectar a existência de gerenciamento de resultados na classificação dos litígios tributários. Sugere-se, portanto, que as pesquisas futuras explorem melhor essa questão, utilizando procedimentos metodológicos robustos e apropriados para avaliar se as empresas utilizam a subjetividade na avaliação dos litígios tributários como mecanismos de gerenciamento dos resultados.

Por fim, destacam-se duas limitações importantes desta pesquisa. A primeira é a utilização de uma amostra restrita (apenas empresas do IBOV), o que pode resultar em um viés de seleção, já que as empresas do índice tendem a ser maiores e divulgarem informações de maior qualidade. A segunda limitação é decorrente do processo de coleta de dados, já que todo processo de coleta manual está sujeito ao viés e julgamento do pesquisador, bem como erros de coleta dos dados.

## REFERÊNCIAS

- Alves, D. B., & Campagnoni, M. (2021). Parcelamento tributário e endividamento com provisões e contingências em empresas de relevância nacional. *Contabilometria – Brazilian Journal of Quantitative Methods Applied to Accounting*, 8(2), p. 1-18.
- Alves, V. S. D., Moreira, C. S., Soares, I. C. da S., & Silva, A. R. P. da (2022). Nível de disclosure das provisões e passivos contingentes de empresas brasileiras listadas na IBRX-50. *REFAS: Revista FATEC Zona Sul*, 9(1), 5.
- [https://doi.org/10.26853/Refas\\_ISSN-2359-182X\\_v09n01\\_06](https://doi.org/10.26853/Refas_ISSN-2359-182X_v09n01_06)

- Assumpção, A., Uhdre, D., Bossa, G., Trecenti, J., & Guedes Nunes, M. (2022). *Diagnóstico do contencioso tributário administrativo* [Relatório de pesquisa]. Associação Brasileira de Jurimetria. <https://abj.org.br/pesquisas/bid-tributario/>
- 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.
- Barth, M. E., & McNichols, M. F. (1994). Estimation and market valuation of environmental liabilities relating to superfund sites. *Journal of Accounting Research*, 32, 177-209. <https://doi.org/10.2307/2491446>
- Borges, B. C., & Rover, S. (2022). Provisões e passivos contingentes: características e reconfiguração das demonstrações contábeis das empresas de capital aberto brasileiras. *Revista Mineira de Contabilidade*, 23(1), 21-32. <https://doi.org/10.51320/rmc.v23i1.1328>
- Borkowski, S. C., & Gaffney, M. A. (2021). FIN 48 and the tax aggressive behaviors of transnational corporations: A decade later. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 42, 100374. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2020.100374>
- Brushwood, J. D., Johnston, D. M., & Lusch, S. J. (2018). The effect of tax audit outcomes on the reporting and valuation of unrecognized tax benefits. *Advances in Accounting*, 42, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.06.001>
- 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. <https://doi.org/10.1023/B:REQU.0000004783.24513.ea>
- Capriotti, K., & Waldrup, B. E. (2005). Miscommunication of uncertainties in financial statements: a study of preparers and users. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 3(1). <https://doi.org/10.19030/jber.v3i1.2733>
- Chung, K. H., & Pruitt, S. W. (1994). A simple approximation of Tobin's q. *Financial management*, 23(3), 70-74.
- Ciconte III, W. A., Donohoe, M. P., Lisowsky, P., & Mayberry, M. A. (2024). The predictive ability of tax contingencies for future income tax cash outflows. *Contemporary Accounting Research*, 41(1), 355-390. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12910>
- Cohen, D., Darrough, M. N., Huang, R., & Zach, T. (2011). Warranty reserve: Contingent liability, information signal, or earnings management tool? *The Accounting Review*, 86(2), 569-604. <https://doi.org/10.2308/accr.00000021>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2009). *CPC 25 – Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes*. [http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/304\\_CPC\\_25\\_rev%2006.pdf](http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/304_CPC_25_rev%2006.pdf)
- Costa, I. L. D. S., Correia, T. D. S., Machado, M. R., & Lucena, W. G. L. (2017). Disclosure dos passivos contingentes: análise comparativa entre empresas de mercado aberto no Brasil e na Austrália. *Pensar Contábil*, 19, 69.
- Darabi, R., & Faghani, M. (2012). The disclosure effects of contingent liabilities and ambiguities on making decision by users of financial statements. *International Journal of Business and Commerce*, 1(5), 13-31.
- Dash, S. R., & Raithatha, M. (2018). Impact of disputed tax litigation risk on firm performance: Evidence from India. *Accounting Research Journal*, 31(3), 458-478. <https://doi.org/10.1108/ARJ-07-2016-0095>
- Drake, K. D., Lusch, S. J., & Stekelberg, J. (2019). Does tax risk affect investor valuation of tax avoidance? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 34(1), 151-176. <https://doi.org/10.1177%2F0148558X17692674>

- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2019). When does tax avoidance result in tax uncertainty? *The Accounting Review*, 94(2), 179-203. <https://doi.org/10.2308/accr-52198>
- Dyreng, S. D., Hoopes, J. L., & Wilde, J. H. (2016). Public pressure and corporate tax behavior. *Journal of Accounting Research*, 54(1), 147-186. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12101>
- Espindula, G. J., & Souza, M. M. de (2025). Análise das provisões e passivos contingentes nas companhias listadas na B3. *Revista Ambiente Contábil – Universidade Federal do Rio Grande do Norte* 17(1), 135-155. <https://doi.org/10.21680/2176-9036.2025v17n1ID35226>
- Famá, R., & Barros, L. A. B. D. C. (2010). Q de Tobin e seu uso em finanças: aspectos metodológicos e conceituais. *REGE Revista de Gestão*, 7(4).
- Farias, M. R. S. (2006). *Divulgação do passivo: um enfoque sobre o passivo contingente no setor químico e petroquímico brasileiro* [Dissertação de Mestrado]. Universidade de São Paulo. <https://doi:10.11606/D.12.2004.tde-09012006-121101>
- Ferreira, D. D. M., Borba, J. A., Da Rosa, C. A., & Vicente, E. F. R. (2014). (Ir) Relevância das contingências ambientais: uma investigação nas empresas brasileiras. *Contabilidade y Negocios*, 9(18), 58-74. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.201402.004>
- Ferreira, J., & Rover, S. (2019). An analysis of the relevant lawsuits in Brazilian companies: Characteristics that influence the change in the probability of loss provision and contingent liabilities. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 13, 155-196.
- Ferreira, J., Rover, S., Ferreira, D. D. M., & Borba, J. A. (2016). Informações financeiras ambientais: diferença entre o nível de disclosure entre empresas brasileiras. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 10(1), 5-24. <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v10i1.1334>
- Fonteles, I. V., Nascimento, C. P. S., Ponte, V. M. R., & Rebouças, S. M. D. P. (2013). Determinantes da evidenciação de provisões e contingências por companhias listadas na BM&FBOVESPA. *Revista Gestão Organizacional*, 6(4), 85-98. <https://doi.org/10.1016/j.bios.2014.06.009>
- Forte, H. C., Prudêncio, P. de A., Silva, L. K. S., Ponte, V. M. R., & Guimarães, D. B. (2021). Efeito da divulgação de provisões e passivos contingentes sobre o desempenho de mercado das empresas listadas na B3. *Revista Mineira de Contabilidade*, 22(3), 33-48. <https://doi.org/10.51320/rmc.v22i3.1249>
- Fu, L., Singhal, R., & Parkash, M. (2016). Tobin's q ratio and firm performance. *International Research Journal of Applied Finance*, 7(4), 1-10.
- Gallemore, J., Maydew, E., & Thornock, J. (2014). The reputational costs of tax avoidance. *Contemporary Accounting Research*, 31, 1103-1133. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12055>
- Glaum, M., & Street, D. L. (2003). Compliance with the disclosure requirements of Germany's new market: IAS versus US GAAP. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 14(1), 64-100. [10.1111/1467-646X.00090](https://doi.org/10.1111/1467-646X.00090)
- 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>
- Graham, J. R., Hanlon, M., Shevlin, T., & Shroff, N. (2017). Tax rates and corporate decision-making. *The Review of Financial Studies*, 30(9), 3128-3175. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhx037>
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>

- Hanlon, M., & Slemrod, J. (2009). What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. *Journal of Public Economics*, 93(1-2), 126-141. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2008.09.004>
- 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>
- Instituto de Ensino e Pesquisa. (2024). *Contencioso tributário no Brasil* [Relatório de pesquisa]. Insper. <https://repositorio.insper.edu.br/handle/11224/7012>
- Iudícibus, S. (2015). *Teoria da contabilidade* (11th ed.). Atlas.
- Koester, A., Shevlin, T. J., & Wilson, R. J. (2024). *Financial reporting effects of tax planning and execution* [Working Paper]. Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5023922>
- Koester, A., Shevlin, T., & Wangerin, D. (2017). The role of managerial ability in corporate tax avoidance. *Management Science*, 63(10), 3285-3310. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2510>
- Koester, A., Lim, S. C., & Vigeland, R. L. (2015). The effect of tax-related material weakness in internal controls on the market valuation of unrecognized tax benefits. *The Journal of the American Taxation Association*, 37(1), 129-155. <https://doi.org/10.2308/atax-50952>
- Lei n. 12.973, de 13 de maio de 2014. (2014, 13 de maio). Altera a legislação tributária federal relativa ao Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas - IRPJ, à Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL, à Contribuição para o PIS/Pasep e à Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - Cofins; revoga o Regime Tributário de Transição - RTT, instituído pela Lei nº 11.941, de 27 de maio de 2009; dispõe sobre a tributação da pessoa jurídica domiciliada no Brasil, com relação ao acréscimo patrimonial decorrente de participação em lucros auferidos no exterior por controladas e coligadas; altera o Decreto-Lei nº 1.598, de 26 de dezembro de 1977 e as Leis nºs 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 9.249, de 26 de dezembro de 1995, 8.981, de 20 de janeiro de 1995, 4.506, de 30 de novembro de 1964, 7.689, de 15 de dezembro de 1988, 9.718, de 27 de novembro de 1998, 10.865, de 30 de abril de 2004, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, 12.865, de 9 de outubro de 2013, 9.532, de 10 de dezembro de 1997, 9.656, de 3 de junho de 1998, 9.826, de 23 de agosto de 1999, 10.485, de 3 de julho de 2002, 10.893, de 13 de julho de 2004, 11.312, de 27 de junho de 2006, 11.941, de 27 de maio de 2009, 12.249, de 11 de junho de 2010, 12.431, de 24 de junho de 2011, 12.716, de 21 de setembro de 2012, e 12.844, de 19 de julho de 2013; e dá outras providências. [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2014/lei/l12973.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/lei/l12973.htm)
- Lim, H. J., & Mali, D. (2024). Does market performance (Tobin's Q) have a negative effect on credit ratings? Evidence from South Korea. *Asia-Pacific Financial Markets*, 31(1), 53-80. <https://doi.org/10.1007/s10690-023-09406-x>
- 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). <https://doi.org/10.1108/MEDAR-09-2017-0212>
- Luo, L., Ma, M. S., Omer, T. C., & Xie, H. (2024). Tax avoidance and firm value: Does qualitative disclosure in the tax footnote matter? *Review of Accounting Studies*, 29(3), 2927-2970. <https://doi.org/10.1007/s11142-023-09773-w>
- Malkiel, B. G., Von Furstenberg, G. M., & Watson, H. S. (1979). Expectations, Tobin's q, and industry investment. *The Journal of Finance*, 34(2), 549-561. <https://doi.org/10.2307/2326998>

- Marinho, L. L. D. S., & Machado, L. D. S. (2023). Parcelamento tributário como determinante da agressividade fiscal em empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 34, e1754. <https://doi.org/10.1590/1808-057x20231754.pt>
- Martinez, A. L., & Sonegheti, K. (2015). Contingências fiscais em face das mudanças de incidência do PIS e da COFINS. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 3(3), 6-18.
- Mendes, M. J. (2008). *Os sistemas tributários de Brasil, Rússia, China, Índia e México: comparação das características gerais* (Textos para discussão, TD 49). Consultoria Legislativa do Senado Federal. <https://www12.senado.leg.br/publicacoes/estudos-legislativos/tipos-de-estudos/textos-para-discussao/td-49-os-sistemas-tributarios-de-brasil-russia-china-india-e-mexico-comparacao-das-caracteristicas-gerais>
- Murcia, F. D. R., & Santos, A. (2009). Fatores determinantes do nível de disclosure voluntário das companhias abertas no Brasil. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 3(2), 72-95. <https://doi.org/10.17524/repec.v3i2.68>
- Murcia, F. D., Souza, F. D., Dill, R. P., & Costa, N. C. A., Jr. (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.
- Neves, C. G. F., & Bonfim, M. P. (2022). Panorama das provisões e passivos contingentes das empresas brasileiras de capital aberto. *Pensar Contábil*, 23.
- Niesh, A. J. & Velnampy, T. (2014). Firm size and profitability: A study of listed manufacturing firms in Sri Lanka [Working Paper]. Social Science Research Network. <https://ssrn.com/abstract=2422441>
- Ofício-Circular/CVM/SEP/nº 003. (2019). Orientações gerais sobre procedimentos a serem observados pelas companhias abertas, estrangeiras e incentivadas. <http://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/oficios-circulares/sep/oc-sep-0319.html>
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. (2024). *Tax administration 2024 – Comparative information on OECD and other advanced and emerging economies*. [https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/11/tax-administration-2024\\_5c4606e4/2d5fba9c-en.pdf](https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/11/tax-administration-2024_5c4606e4/2d5fba9c-en.pdf)
- Osterberg, W. P. (1989). Tobin's q, investment, and the endogenous adjustment of financial structure. *Journal of Public Economics*, 40(3), 293-318. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(89\)90044-3](https://doi.org/10.1016/0047-2727(89)90044-3)
- Pettenuzzo, P. A., & Rocha, C. H. (2022). Aquisição da Webjet pela Gol, valuation e q de Tobin: um estudo de caso. *Gestão & Planejamento – G&P*, 23(1). 10.53706/gep.v.23.6862
- Pinto, A. F., Avelar, B., Fonseca, K. B. C., Silva, M. B. A., & Costa, P. D. S. (2015). Value relevance da evidenciação de provisões e passivos contingentes. *Pensar Contábil*, 16, 61.
- PricewaterhouseCoopers. (2025). *Managing conflict – PwC's global tax controversy and dispute resolution*. <https://www.pwc.com/gx/en/dispute-resolution-tax-audit-services/assets/pwc-tax-controversy-dispute-resolution-survey.pdf>
- Ribeiro, A. M. J., & Oliveira, R. R. (2021). Análise do disclosure de ativos e de passivos contingentes em uma amostra de empresas listadas da B3. *Pensar Contábil*, 22, 28.
- Rosa, C. A. D. (2014). *Panorama e reconfiguração das contingências passivas no Brasil* [Dissertação de Mestrado]. Universidade Federal de Santa Catarina.
- Rostami, M. (2015). The effect of ownership structure on Tobin's Q ratio. *Journal of Research in Business, Economics and Management*, 3(2), 161-171.
- Salotti, B. M., & Yamamoto, M. M. (2005). Ensaio sobre a teoria da divulgação. *BBR - Brazilian Business Review*, 2(1), 53-70.

- Santos, D. C., Alvarenga, L. N. de, Bordin, M. P., Robles, A. R., Jr. & Rieger, M. (2021). Passivos contingentes e seus efeitos nos indicadores economico-financeiros das empresas de alto impacto ambiental. *Revista Eniac Pesquisa*, 10(1), 4-25. <https://doi.org/10.22567/rep.v10i1.746>
- Santos, R. F., Silva, F. J. da, Lopes, L. L., Leite, P. A. M., & Santos, M. I. da C. (2023). A influência da evidenciação de provisões e contingências na qualidade da informação contábil. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 42(1), 1-16. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v42i1.58100>
- Saragih, A. H., & Ali, S. (2023). Corporate tax risk: A literature review and future research directions. *Management Review Quarterly*, 73(2), 527-577. <https://doi.org/10.1007/s11301-021-00251-8>
- Sauaia, A. C. A., & Castro, F. H. F. (2002). Is Tobin's Q a good indicator of a company's performance? In *Developments in Business Simulation and Experiential Learning: Proceedings of the Annual ABSEL Conference* (pp. 301-307).
- Singh, S., Tabassum, N., Darwish, T. K., & Batsakis, G. (2018). Corporate governance and Tobin's Q as a measure of organizational performance. *British Journal of Management*, 29(1), 171-190. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12237>
- Steiner, T. L. (1996). A reexamination of the relationships between ownership structure, firm diversification, and Tobin's Q. *Quarterly Journal of Business and Economics*, 35(4)39-48.
- Suave, R., Codesso, M. M., Pinto, H., Vicente, E. F. R., & Lunkes, R. J. (2013). Divulgação de passivos contingentes nas empresas mais líquidas da BM&FBovespa. *Revista da UNIFEFE*, 1(11).
- Sucuahi, W., & Cambarihan, J. M. (2016). Influence of profitability to the firm value of diversified companies in the Philippines. *Accounting and Finance Research*, 5(2), 149-153. <https://doi.org/10.5430/afr.v5n2p149>
- Suffah, R., & Riduwan, A. (2016). Pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan dan kebijakan dividen pada nilai perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 5(2).
- Tobin, J. (1969). A general equilibrium approach to monetary theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1(1), 15-29. <https://doi.org/10.2307/1991374>
- Tsakumis, G. T. (2007). The influence of culture on accountants' application of financial reporting rules. *Abacus*, 43(1), 27-48. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2007.00216.x>
- Tsalavoutas, I. (2011). Transition to IFRS and compliance with mandatory disclosure requirements: What is the signal? *Advances in Accounting*, 27(2), 390-405. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2011.08.006>
- Verrecchia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 97-180. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00025-8](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00025-8)
- Waegenare, A., Melenberg, B., & Stevens, R. (2010). Longevity risk. *De Economist*, 158(2), 151-192. <https://doi.org/10.1007/s10645-010-9143-4>
- 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>

## DECLARAÇÃO DE CONTRIBUIÇÃO DOS AUTORES

**Hélder Santos:** conceituação (líder); curadoria de dados (líder); análise formal (líder); investigação (líder); metodologia (igual); administração do projeto (igual); recursos (líder); software (líder); supervisão (apoio); validação (apoio); redação – rascunho original (líder); redação – revisão e edição (apoio).

**Raquel Sarquis:** metodologia (igual); supervisão (igual); validação (igual); redação – rascunho original (igual); redação – revisão e edição (igual).

### **DECLARAÇÃO DE CONFLITO DE INTERESSE**

Os autores declaram não haver conflito de interesse.

### **DECLARAÇÃO DE DISPONIBILIDADE DE DADOS**

Todo o conjunto de dados que dá suporte aos resultados deste estudo pode ser disponibilizado a partir de solicitação aos autores.

### **DECLARAÇÃO DE (NÃO) UTILIZAÇÃO DE IA**

Os autores declaram que não utilizaram inteligência artificial generativa em nenhuma etapa da produção deste manuscrito (pesquisa, redação, análise de dados, fórmulas ou criação de elementos gráficos).

**APÊNDICE A**

Tabela A1 – Definição das variáveis

<b>Constructos</b>	<b>Variáveis</b>	<b>Operacionalização</b>
Q de Tobin	QTOBIN	$\frac{\text{Valor de mercado} + \text{Valor das dívidas (PC - AC + PNC)}}{\text{Ativo Total}}$
Grau de litigância tributária	ProvAtivo	$\frac{\text{Provisão Tributário}}{\text{Ativo Total}}$
	ContingAtivo	$\frac{\text{Passivo Contingente Tributário}}{\text{Ativo Total}}$
Razão contingente sobre provisão	Conting_Prov	$\frac{\text{Passivo Contingente Tributário}}{\text{Provisão Tributária}}$
Tamanho da empresa	LnVlrMercado	$\text{Ln(Valor de Mercado)}$
Rentabilidade	ROE	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{PL}}$
		$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Não Circulante}}{\text{Ativo Total}}$
Endividamento	Endiv	$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Não Circulante}}{\text{Ativo Total}}$
Liquidez	LiquidSeca	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
		$\frac{\text{Ativo Total}}{\text{Passivo Circulante}}$
Variação na disponibilidade de caixa (restrição financeira)	LnDifCaixa	$\text{Ln(Saldo Final de Caixa}_t - \text{Saldo Inicial de Caixa}_t)$
Carga tributária efetiva pela perspectiva contábil	GAAPETR	$\frac{\text{Provisão de IRPJ e CSLL}}{\text{Lucro Líquido}}$
		$\frac{\text{Provisão de IRPJ e CSLL Correntes}}{\text{Lucro Líquido}}$
Carga tributária efetiva dos tributos correntes pela perspectiva contábil	GAAPETRCorrente	$\frac{\text{Provisão de IRPJ e CSLL Diferidos}}{\text{Lucro Líquido}}$
Carga tributária efetiva dos tributos diferidos pela perspectiva contábil	GAAPETRDiferido	$\frac{\text{Provisão de IRPJ e CSLL Diferidos}}{\text{Lucro Líquido}}$
Destinação do valor adicionado para tributos	LnDVA_Impostos	$\text{Ln(Impostos, Taxas e Contribuições - DVA)}$

**Fonte:** *Elaborada pelos autores.*

## Este preprint foi submetido sob as seguintes condições:

- Os autores declaram que os necessários Termos de Consentimento Livre e Esclarecido de participantes ou pacientes na pesquisa foram obtidos e estão descritos no manuscrito, quando aplicável.
- Os autores declaram que a elaboração do manuscrito seguiu as normas éticas de comunicação científica.
- Os autores declaram que estão cientes que são os únicos responsáveis pelo conteúdo do preprint e que o depósito no SciELO Preprints não significa nenhum compromisso de parte do SciELO, exceto sua preservação e disseminação.
- Os autores declaram que os dados, aplicativos e outros conteúdos subjacentes ao manuscrito estão referenciados.
- O manuscrito depositado está no formato PDF.
- Os autores declaram que a pesquisa que deu origem ao manuscrito seguiu as boas práticas éticas e que as necessárias aprovações de comitês de ética de pesquisa, quando aplicável, estão descritas no manuscrito.
- Os autores declaram que uma vez que um manuscrito é postado no servidor SciELO Preprints, o mesmo só poderá ser retirado mediante pedido à Secretaria Editorial do SciELO Preprints, que afixará um aviso de retratação no seu lugar.
- Os autores concordam que o manuscrito aprovado será disponibilizado sob licença [Creative Commons CC-BY](#).
- O autor submissor declara que as contribuições de todos os autores e declaração de conflito de interesses estão incluídas de maneira explícita e em seções específicas do manuscrito.
- Os autores declaram que o manuscrito não foi depositado e/ou disponibilizado previamente em outro servidor de preprints ou publicado em um periódico.
- Caso o manuscrito esteja em processo de avaliação ou sendo preparado para publicação mas ainda não publicado por um periódico, os autores declaram que receberam autorização do periódico para realizar este depósito.
- O autor submissor declara que todos os autores do manuscrito concordam com a submissão ao SciELO Preprints.