

Eduardo Baldoino da Costa

**PASSIVOS CONTINGENTES NA BOLSA DE VALORES
DE NOVA YORK: UMA ANÁLISE COMPARATIVA
ENTRE AS EMPRESAS ESTRANGEIRAS**

Dissertação submetida ao
Programa de Pós Graduação
em Contabilidade da
Universidade Federal de
Santa Catarina para a
obtenção do Grau de Mestre
em Contabilidade
Orientador: Prof. Dr. José
Alonso Borba

Florianópolis
2013

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Costa, Eduardo Baldoino da
Passivos contingentes na Bolsa de Valores de Nova York
: Uma análise comparativa entre as empresas estrangeiras /
Eduardo Baldoino da Costa ; orientador, José Alonso Borba -
Florianópolis, SC, 2013.
126 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa
Catarina, Centro Sócio-Econômico. Programa de Pós-Graduação em
Contabilidade.

Inclui referências

1. Contabilidade. 2. Passivos contingentes. 3. Gray
(1988). 4. Cultura. 5. Bolsa de Valores de Nova York. I.
Borba, José Alonso. II. Universidade Federal de Santa
Catarina. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. III.
Titulo.

Eduardo Balduino da Costa

**PASSIVOS CONTINGENTES NA BOLSA DE VALORES
DE NOVA YORK: UMA ANÁLISE COMPARATIVA
ENTRE AS EMPRESAS ESTRANGEIRAS**

Esta Dissertação foi julgada adequada para obtenção do Título de “Mestre em Contabilidade”, e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós Graduação em Contabilidade.

Florianópolis, 27 de Fevereiro de 2013.

Prof. José Alonso Borba, Dr.
Coordenador do Curso

Banca Examinadora:

Prof. José Alonso Borba, Dr.
Orientador
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Sérgio Murilo Petri, Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Luís Alberton, Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Marcelo Álvaro da Silva Macedo, Dr.
Universidade Federal do Rio de Janeiro

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todas as pessoas que colaboraram direta ou indiretamente na resolução deste trabalho.

À família pelo apoio e suporte, orgulho e fortaleza, origem e motivação.

Ao prof. Orientador, pelas conversas, orientações, direcionamentos e incontáveis palavras de sabedoria, que espera-se tenham sido absorvidas. Devo a ele, principalmente, a grande confiança depositada para a execução deste e de outros trabalhos feitos e que virão.

Aos professores e membros do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, sempre disponíveis e solícitos, formando uma grande família.

Aos colegas do NECC – Núcleo de Estudos em Contabilidade e Controladoria, pela troca de conhecimentos e pelo companheirismo profissional.

Ao Coordenador, à época, do meu curso de graduação, o motivo de eu ter ingressado no mestrado, por conta de seu incentivo, encorajamento e exigência técnica.

Meu sincero Muito Obrigado.

“Seja a mudança que você deseja ver no mundo.” Mahatma Gandhi.

RESUMO

A presente pesquisa procurou obter uma visão geral sobre as características dos passivos contingentes nas empresas estrangeiras que negociam ações na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE), além de procurar encontrar possíveis explicações para tais características. O estudo levantou os passivos contingentes de 102 empresas que publicam seus demonstrativos financeiros em IFRS na NYSE, utilizando hipóteses de pesquisa que pudessem explicar a forma como tais contingências foram distribuídas e o seu nível de significância financeira. Considerou-se que os seguintes fatores poderiam afetar a significância financeira dos passivos contingentes: (i) setor da empresa, (ii) o sistema legal do país da empresa e (iii) os valores sociais do país da empresa, refletidos pela teoria de Gray (1988). Dos três fatores testados, apenas a teoria de Gray apresentou diferenças estatisticamente significativas na significância financeira dos passivos contingentes. Levantou-se que a América Latina divulga maior proporção de passivos contingentes que a Europa ou Ásia/Pacífico, tendo como grande fator de influência as contingências tributárias das empresas brasileiras. A teoria de Gray (1988) pôde ser confirmada na análise isolada dos países latinos desenvolvidos (Brasil), anglo (Inglaterra) e Ásia colonial (China). Os passivos contingentes também se destacam com distribuições diferentes entre os continentes, onde na América Latina a predominância é dos tributários, na Europa os processos cíveis e na Ásia / Pacífico as garantias financeiras. Verificou-se que as empresas brasileiras tendem a evidenciar mais contingências que as demais e que a maioria das contingências lá evidenciadas (67%) são tributárias. As contingências ambientais são mais relevantes nas empresas do setor de petróleo e gás. Os países com as empresas que evidenciaram os passivos contingentes mais significantes foram o Brasil (33%), a Itália (22%) e o México (16%), respectivamente. Do lado dos menos significantes estão a Argentina (0,0%), Suíça (0,1%) e Luxemburgo (0,2%).

Palavras chave: Passivos contingentes. Gray (1988). Cultura. Bolsa de Valores de Nova York.

ABSTRACT

This research sought to obtain an overview of the characteristics of contingent liabilities in foreign companies that trade shares on the stock exchanges of New York (NYSE), and try to find possible explanations for such characteristics. The study raised the contingent liabilities of 102 companies that publish their financial statements under IFRS on the NYSE, using research hypotheses that could explain how such contingencies were distributed and the level of financial significance. It was considered that the following factors could affect the financial significance of contingent liabilities: (i) sector of the company, (ii) the legal system of the country of the company and (iii) the social values of the country of the company, reflected by the theory of Gray (1988). Of the three factors tested, only the theory of Gray statistically significant differences in the financial significance of contingent liabilities. We find that Latin America discloses more contingent liabilities than Europe and Asia / Pacific, driven by the high tax contingencies of Brazilian companies. Gray's theory (1988) could be confirmed in the isolated analysis of Latin developed countries (Brazil), Anglo (England) and colonial Asia (China). Contingent liabilities are also distributed differently between continents, whereas in Latin America the predominance is of tax contingent liabilities, civil litigation in Europe and Asia / Pacific financial guarantees. It was found that Brazilian companies tend to show more contingencies than the others and that the majority of its contingent liabilities (67%) are tax related. The environmental contingencies are more relevant in the oil and gas companies. The countries with the companies that showed the most significant contingent liabilities were Brazil (33%), Italy (22%) and Mexico (16%), respectively. On the side of the least significant are: Argentina (0.0%), Switzerland (0.1%) and Luxembourg (0.2%).

Keywords: Contingent liabilities. Gray (1988). Culture. New York Stock Exchange.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Resumo dos tratamentos da IAS 37.....	41
Quadro 2: Delineamento metodológico da pesquisa.....	61
Quadro 3: Quadro metodológico da pesquisa.....	61
Quadro 4: Significância das contingências por sistema legal.....	97
Quadro 5: Significância das contingências por continente..	98
Quadro 6: Significância das contingências por setor.....	99
Quadro 7: Significância das contingências pela teoria de Gray.....	100
Quadro 8: Resumo das hipóteses da pesquisa.....	100
Quadro 9: Comparação Brasil e demais países da amostra.....	101

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Árvore de decisão para provisões e contingências.....	42
Figura 2: Estrutura teórica da influência da cultura na contabilidade.....	49
Figura 3: Quadro cartesiano de Gray para valores contábeis em países.....	53
Figura 4: Árvore de decisão para coleta de dados.....	67
Figura 5: Trecho da nota explicativa de contingências da empresa brasileira Embraer.....	69
Figura 6: Trecho da nota explicativa de contingências da empresa chinesa China Unicom.....	70
Figura 7: Trecho da nota explicativa de contingências da empresa inglesa BHP Billiton.....	73
Figura 8: Proporção das empresas que não apresentaram passivos contingentes.....	83
Figura 9: Distribuição das contingências por Continente....	87
Figura 10: Distribuição das contingências Sistema Legal...93	
Figura 11: Distribuição das contingências por Setor.....	94
Figura 12: Output SPSS 17 - Teste de Kruskall-Wallis para a variável teoria de Gray.....	103

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- FASB - *Financial Accounting Standards Board*
IASB – *International Accounting Standards Board*
IAS – *International Accounting Standard*
CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis
IFRS – *International Accounting Reporting Standard*
CVM – Comissão de Valores Mobiliários
NYSE – *New York Stock Exchange*
DFP – Demonstração Financeira Padronizada
ITR – Informações Trimestrais
IAN – Informações Anuais
ADR – *American Depositary Receipt*
SEC – *Securities and Exchange Commission*
SOX – *Sarbanes-Oxley Act*
USGAAP – *United States General Accepted Accounting Principles*
CT – Contingências Totais
PL – Patrimônio Líquido
LL – Lucro Líquido
SFAS – Statement of Financial Accounting Standard

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	22
1.1 Objetivos.....	27
1.1.1 Objetivo geral	28
1.1.2 Objetivos específicos	28
1.2 Justificativa.....	28
1.3. Delimitações do estudo.....	30
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	31
2.1 Disclosure.....	31
2.2 Contingências passivas e provisões – IAS 37.....	37
2.3 Passivos contingentes e as diferenças culturais.....	48
2.4 Estudos similares.....	55
3 METODOLOGIA	59
3.1. Delineamento da Pesquisa.....	59
3.2 Seleção da Amostra.....	61
3.3 Coleta de dados.....	62
3.4 Tratamento dos dados.....	67
3.5 Formulação das hipóteses.....	69
3.5.1 Setor da empresa	70
3.5.2 Influência da cultura	71
3.5.3 Teoria de Gray	71
4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	73
4.1. Estatística descritiva dos dados.....	73

4.2. Fatores que Influenciam na Significância Financeira dos Passivos Contingentes.....	87
5 CONCLUSÃO.....	94
REFERÊNCIAS.....	99
APÊNDICE A – Empresas da Amostra.....	108
APÊNDICE B – Resultados geral da pesquisa.....	111

1 INTRODUÇÃO

Os demonstrativos financeiros utilizados por investidores e acionistas das empresas que negociam ações em mercados financeiros não podem possuir vieses que venham a afetar suas decisões de investimento. Esse conceito está inserido na própria essência dos objetivos principais do Financial Accounting Standards Board - FASB e do International Accounting Standards Board - IASB, em suas estruturas conceituais, fazendo parte também de um dos principais conceitos presentes na própria teoria da contabilidade, ao passo que qualquer informação que, se não divulgada ao mercado, possa distorcer a análise de seu usuário deve ser evidenciada nos demonstrativos financeiros (HENDRIKSEN e VAN BREDA, 1999).

Ao se observar a essência das normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB, percebe-se a intenção de trazer o negócio e suas operações para dentro dos números contábeis.

As informações contidas nos demonstrativos financeiros devem representar a realidade financeira da empresa da forma mais exata possível. No entanto, alguns assuntos se tornam problemáticos na contabilidade quando se insere a incerteza em relação ao recebimento ou ao desembolso de fluxos de caixa. Essa incerteza, que pode ser considerada um risco, está relacionada com diversos aspectos empresariais como risco da variação de commodities, de operações financeiras com derivativos e outros instrumentos financeiros, de variação da taxa de câmbio e alguns outros riscos já conhecidos pelo ambiente econômico e financeiro.

Trabalhos relevantes na área de finanças e contabilidade como Modigliani e Miller (1958), Ball e Brown (1968), Beaver, Lambert e Morse (1980), Easton e Zmijewski (1989) e Easton (1999) discutem a associação entre os números contábeis e os preços das ações de empresas com capital aberto, comprovando que o preço da ação não é reflexo apenas do desempenho do seu setor, da queda ou alta do preço da matéria-prima utilizada pela empresa (commodities) ou do próprio histórico da ação (premissa utilizada em certos cálculos

econômicos para prever valores de ações). Os números contábeis são utilizados pelos investidores e a evidenciação destes números tem sido aprimorada constantemente, buscando sempre trazer o cenário mais real possível, por meio de ajustes de valores a mercado, registro de ativos intangíveis e ágio, reavaliações periódicas de ativos (como o impairment¹) e até a evidenciação do gerenciamento dos riscos.

No que se refere à divulgação de riscos ligados a instrumentos financeiros, Kaplan (2011, p. 374) expõe sua insatisfação com o nível atual de evidenciação encontrado:

Encontrei recentemente a seguinte evidenciação de riscos na demonstração financeira de uma companhia: “No evento de mudanças nas condições de mercado, como taxas de juros ou câmbio, capital próprio, renda fixa, *commodities* ou avaliações imobiliárias, liquidez, disponibilidade de crédito ou volatilidade, nosso negócio poderia ser adversamente afetado de várias formas... Novas quedas nas avaliações imobiliárias nos Estados Unidos e a continuidade dos problemas de liquidez e crédito podem reduzir nosso nível de origem de empréstimos e aumentar nosso estoque de hipotecas, afetando adversamente seu valor” (ênfase adicionada). Isso soa como a exposição de risco de uma grande instituição financeira que iria abrir concordata em menos de dois meses após ter publicado suas demonstrações financeiras? No entanto, esta foi a “divulgação de risco” no segundo trimestre de 2008 do Lehman Brothers, uma instituição financeira nascida em 1850. Lehman sobreviveu à guerra civil dos Estados Unidos, à primeira guerra mundial, à grande depressão financeira da década

¹ Ver CPC 01 (R1) para maiores informações.

de trinta e à segunda guerra mundial. Construiu seu capital durante o pós-guerra mundial e de alguma forma faliu depois de um declínio de 5% nos preços imobiliários dos Estados Unidos. Depois de mais de quarenta anos de pesquisa acadêmica em mercado de capitais e economia financeira, essa divulgação das demonstrações financeiras do Lehman é o melhor que podemos oferecer para quantificar e demonstrar a exposição ao risco de uma empresa? Espero que não.

Um risco que também envolve as operações empresariais refere-se aos eventos que estão fora do controle da empresa. Processos movidos por concorrentes ou consumidores, garantias dadas que podem vir a ser reclamadas ou não, e reembolsos por possíveis danos ambientais causados pela operação da empresa são alguns desses riscos.

Uma difícil tarefa para a contabilidade nesse aspecto é a mensuração desse risco e até mesmo a mensuração dos valores que podem vir a ser desembolsados, que muitas vezes não são facilmente estimáveis. Tais riscos derivam de situações e condições que não dependem da empresa para ocorrerem (ou não ocorrerem). A estes riscos dá-se o nome de contingências e provisões.

A contingência ou provisão, caracterizada como um tipo de risco, possui normativo específico na contabilidade internacional². O IAS 37, traduzido no Brasil para o CPC 25, traz explicações e direcionamentos em relação às análises que devem ser conduzidas para o reconhecimento, mensuração e evidenciação de valores contingentes. Basicamente, o IASB utilizou as probabilidades de ocorrência das situações para definir se os valores, quando mensuráveis, devem ser

² A menção de “contabilidade internacional” refere-se ao corpo de normas contábeis que são emanadas do IASB e que está sendo (ou já foi) inserido e aceito como padrão em muitos países do mundo.

reconhecidos no balanço, apenas evidenciados nas notas explicativas ou nenhum dos dois.

A nomenclatura utilizada é provável, possível e remota. Se uma operação ou situação for caracterizada como sendo provável que ocorra, então essa operação ou situação, deve ser reconhecida no balanço patrimonial como um passivo. Caso seja caracterizada como possível de ocorrer, então deve ser apenas evidenciada em notas explicativas, inclusive com valores. Caso a situação possua uma chance remota de ocorrer, então não é necessário que seja evidenciada, muito menos reconhecida.

No Brasil o termo provisão se confunde com os *accruals*³, pois o atendimento ao regime de competência da dívida com férias e décimo terceiro salário, por exemplo, possuem o mesmo nome.

As chamadas provisões para férias e décimo terceiro, apesar de possuírem o mesmo nome, não são consideradas provisões no normativo internacional e não devem ser confundidas ou misturadas. A incerteza em relação à saída de caixa para situações como férias e décimo terceiro é inexistente porque, apesar de não ter existido o pagamento ainda, o valor é devido de forma irretroatável.

Por este motivo, as chamadas provisões de férias e décimo terceiro estão fora do escopo da IAS 37 e do CPC 25 e devem, portanto, ser divulgadas em linha separada das provisões nos balanços patrimoniais das companhias.

Após analisar o IAS 37, percebe-se que provisões e contingências são, na verdade, iguais, exceto quanto a sua probabilidade de ocorrer. Noutras palavras, uma provisão que mude da probabilidade considerada provável para possível, mantendo-se todas as outras situações, não será mais uma provisão, mas sim uma contingência. Essa é uma característica que conecta a noção de risco às provisões e contingências

³*Accruals* são ajustes realizados nos demonstrativos financeiros que visam atender ao regime de competência, sendo gerados independentemente da saída de caixa, como por exemplo despesas antecipadas de seguros ou provisões para férias.

quando se analisam seus números nos demonstrativos financeiros.

O risco, segundo Kaplan (2011), é um dos assuntos mais importantes a serem estudados pelos acadêmicos de contabilidade financeira na atualidade.

As contingências podem assumir tipos diferentes de acordo com o contexto empresarial que as companhias estão inseridas. Por isso, cada setor pode lidar com diferentes tipos de riscos e resultar em diferentes tipos de contingências. Um setor que lida com produtos ao consumidor pode tender a apresentar muitos processos cíveis, relacionados ao direito do consumidor, que sejam complicados de controlar.

Uma empresa mineradora pode apresentar mais contingências ambientais que outras empresas, geradas pelo potencial poluidor de suas operações. É importante destacar que as contingências devem refletir parte dos riscos inerentes ao negócio e, portanto, setores diferentes poderiam gerar tipos de contingências diferentes, devido à natureza de suas operações.

Além do setor, o fator cultura pode influenciar nas práticas contábeis das empresas (GRAY, 1988; NOBES, 1998; GUENTHER e YOUNG, 2000; HUNG, 2000; ALI e HWANG, 2000; BALL *ET AL.*, 2000; HOPE, 2003; BARNIV *ET AL.*, 2005; NOBES, 2006; DOUPNIK e RICCIO, 2006; TSAKUMIS, 2007) e, por consequência, na forma de evidenciação e mensuração dos valores contingentes. A mesma situação de risco, porém em países diferentes, pode apresentar diferentes tratamentos, pelo simples fato de ser analisada por contadores com formações e influências completamente diferentes. Assim, a influência cultural histórica legal (sistema legal) e social (valores culturais) das empresas foram analisadas.

Diante do assunto da evidenciação do risco, o conhecimento dos tipos e expressividade dos passivos contingentes, assim como seus possíveis motivadores, merece destaque. Assim, nesse espectro, a presente pesquisa foi focada na análise das características dos passivos contingentes em empresas que negociam ações na Bolsa de Valores de Nova

York e os fatores que podem influenciar sua significância financeira.

Este estudo buscou responder ao seguinte problema de pesquisa: quais as características dos passivos contingentes e os fatores que influenciam sua significância nas empresas estrangeiras que negociam ações na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE)? Para um melhor direcionamento da pesquisa foram construídas hipóteses a serem testadas, trazendo um aspecto mais científico à formulação das conclusões do estudo.

As hipóteses foram baseadas nos fatores que possuem evidências de possível influência na distribuição da significância financeira das contingências. Cada uma delas foi testada por um método estatístico não paramétrico apropriado ao tipo de dado analisado.

H1: O setor da empresa exerce influência na significância financeira das contingências passivas;

H2: O sistema legal do país onde a empresa se localiza exerce influência na significância financeira das contingências passivas;

H3: As características sociais do país onde a empresa se localiza exerce influência na significância financeira das contingências passivas.

Cada hipótese deve gerar uma variável que seja identificável em cada empresa da amostra, para ser estatisticamente verificada. A confirmação estatística foi escolhida para auxiliar na relevância da análise, podendo trazer ou não confirmações estatísticas às hipóteses mencionadas. Tais hipóteses foram discutidas com mais propriedade na seção de metodologia.

1.1 OBJETIVOS

Frente à conjuntura exposta, elaboraram-se objetivos para tentar responder às hipóteses e problemas de pesquisa. Um objetivo geral foi desenvolvido caracterizando-se como o

objetivo final. Para atingir o objetivo final, foram definidos objetivos específicos, mais detalhados.

1.1.1 Objetivo Geral

O objetivo geral da dissertação foi definido como: identificar as características dos passivos contingentes e possíveis fatores que influenciem em sua significância nas empresas estrangeiras que negociam ações na bolsa de valores de Nova York (NYSE).

1.1.2 Objetivos Específicos

Para cumprir o objetivo geral, foram também elaborados objetivos específicos, fornecendo um norte ao desenvolvimento da pesquisa. São estes:

- a) Identificar as características dos passivos contingentes por variável definida;
- b) Comparar estatisticamente a distribuição da significância financeira dos tipos de contingências, utilizando cada uma das variáveis geradas pelas hipóteses, buscando ao mesmo tempo fatores empíricos que expliquem os resultados.

1.2. JUSTIFICATIVA

O gerenciamento do risco da atividade empresarial é um tópico que vem ganhando cada vez mais destaque. Kaplan (2011), afirmou que o gerenciamento do risco é um dos tópicos de pesquisa mais importantes da atualidade e uma pergunta interessante a ser respondida é como quantificar os riscos ou desenvolver indicadores de risco para eventos que ainda não ocorreram. O estudo de passivos contingentes é escasso, como será demonstrado no tópico de estudos anteriores no referencial teórico, e acredita-se que este é um assunto que ainda será aprimorado futuramente.

A crise financeira de 2008 despertou a atenção para, entre outras coisas, os instrumentos financeiros e seus métodos de mensuração e evidenciação. Darós e Borba (2005) demonstraram que empresas brasileiras não estavam evidenciando seus instrumentos financeiros em conformidade

com normativo da CVM, afirmando que muitas empresas não demonstravam como esses instrumentos eram gerenciados.

É interessante notar como as pesquisas científicas podem contribuir de forma preventiva em relação a determinados assuntos, como o de instrumentos financeiros exemplificado no estudo de Darós e Borba (2005) que notaram problemas na evidenciação antes dos problemas (a crise de 2008) serem, de fato, expostos. É importante indagar o que teria ocorrido se o assunto recebesse antes da crise a atenção que foi dada após o conhecimento dos ativos subavaliados que a geraram.

A presente pesquisa foi motivada pela demanda do mercado financeiro pela melhora da evidenciação do gerenciamento de risco. Estando as contingências passivas envolvidas com riscos financeiros, o tema foi escolhido por apresentar poucos estudos relacionados tanto nacional quanto internacionalmente.

Dessa forma, o primeiro passo na construção do conhecimento sobre os passivos contingentes é descobrir qual sua relevância nas empresas, quais são os tipos que mais se destacam e quais os possíveis fatores que exercem influência sobre sua relevância financeira, estando este primeiro passo ligado com os objetivos propostos.

Este estudo se aproveitou da extensa reunião de empresas, países e setores diferentes que a Bolsa de Valores de Nova York oferece, sendo esta a razão de ser escolhida como fonte dados. Ainda, todas as empresas da amostra são sujeitas à Lei Sarbanes-Oxley⁴, reduzindo as possíveis discrepâncias causadas pela diferenciação da governança corporativa, causada pelas diferenças de forças dos dispositivos que protegem o investidor. Ao utilizar empresas na NYSE, obtém-se uma amostra onde os investidores estão igualmente protegidos.

⁴ A lei Sarbanes – Oxley nos Estados Unidos foi criada após os escândalos de corrupção contábil financeira envolvendo a Enron e Worldcom, visando fortalecer os controles internos financeiros e contábeis das companhias. Para maiores informações

1.3. DELIMITAÇÕES DO ESTUDO

A presente pesquisa possui delimitações relacionadas ao período estudado, visto que abrange os demonstrativos financeiros apenas do ano de 2010. Devido sua figura predominantemente qualitativa, as conclusões são provenientes de resultados qualitativos e, por isso, subjetivos e algumas vezes carentes de confirmações estatísticas que deem mais embasamento a estes resultados.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Ao centralizar a pesquisa na evidenciação de contingências, esta fundamentação teórica obriga-se a tratar de (i) *disclosure* e de (ii) contingências. Ainda, para proporcionar um alicerce ao objetivo da pesquisa, buscou-se um referencial teórico que tratasse sobre a (iii) influência cultural na contabilidade. Ao final, para trazer mais qualidade à pesquisa, realizou-se também uma busca de (iv) estudos anteriores semelhantes, nacionais e internacionais.

2.1. DISCLOSURE

Disclosure, divulgação e evidenciação são sinônimos na contabilidade financeira. Trata-se da disponibilização de informações financeiras, entre outras, aos *stakeholders* (investidores, acionistas, financiadores, governos, sociedade onde a companhia atua, entre outros) de uma companhia. Essa disponibilização tem a intenção de mostrar como a empresa está desempenhando seus números financeiros, como ela aplica seus investimentos, como ela se financia, enfim, como ela atua e qual o desempenho dessa atuação.

A divulgação de informações financeiras é obrigatória para as empresas que possuem ações negociadas em mercados financeiros. Isso ocorre pela necessidade da existência de uma “prestação de contas” por parte das empresas para com os provedores do capital gerado com a emissão das ações.

Geralmente o *disclosure* se materializa em formulários e documentos formais criados pelas agências que regulam os mercados de ações. No Brasil tem-se os *disclosures* trimestrais chamados de ITRs (Informações Trimestrais) e os anuais chamados IAN (Informações Anuais) onde as companhias divulgam seus demonstrativos financeiros de acordo com padrão da CVM que é a DFP (Demonstração Financeira Padronizada). Nos Estados Unidos (na Bolsa de Valores de Nova York - NYSE) as informações anuais são divulgadas no formulário chamado Form-20F (para as empresas estrangeiras).

Ambas as agências reguladoras (SEC para a NYSE e CVM para a BM&FBOVESPA) visam obter as informações que consideram importantes e cruciais para desenvolver seu próprio mercado e ambos os reguladores adotam os normativos contábeis que acreditam ser mais adequados para o seu tipo de mercado, os quais devem estar refletidos pelas companhias nos formulários e documentos formais, que são de publicação obrigatória.

É nestes formulários que as companhias devem exercer a disponibilização das informações financeiras (o *disclosure*) de fato e lá irão constar todas as informações necessárias e obrigatórias, demandadas pelos padrões de contabilidade que cada empresa segue, além de outras informações financeiras ou não financeiras que as companhias julguem ser relevantes.

Adicionalmente a estas informações, também são divulgadas informações de gestão e de mercado, geralmente feitas numa seção dos formulários formais chamada de “Relatório de Administração”, onde a gestão das companhias conversa com os investidores dando suas opiniões e fazendo suas previsões sobre o negócio.

As informações não obrigatórias que as empresas divulgam em seus relatórios financeiros são consideradas informações opcionais ou discricionárias, que são informações adicionais àquelas que os reguladores de mercado exigem. Segundo Eng e Mak (2003), a divulgação opcional é medida pela quantidade e nível de detalhe de informações não obrigatórias contida no relatório anual de uma companhia, onde a gestão da empresa apresenta sua análise e seus comentários sobre o período sendo divulgado.

O *disclosure* ou evidenciação está ligado com a teoria da agência e a governança corporativa. Governança corporativa trata-se dos meios que os fornecedores de capital das companhias asseguram que receberão um retorno de seu investimento (Shleifer e Vishny, 1997). Esta breve, mas completa definição de governança corporativa de Shleifer e Vishny alinha-se com a teoria da agência, que defende a existência dos custos de agência, que são os custos que os donos do capital incorrem para que seus investimentos sejam

geridos pelos agentes da forma mais adequada possível (JENSEN e MECKLING, 1976).

A pesquisa sobre *disclosure* de informações financeiras e não financeiras tem sido altamente disseminada na academia contábil. *Disclosure* voluntário (CHEN, DEFOND e PARK, 2002; HEITZMAN, WASLEY e ZIMMERMAN, 2010), *disclosure* ambiental (CLARKSON *et al.*, 2008; CHO, ROBERTS e PATTEN, 2010), transparência (BUSHMAN, PIOTROSKI, e SMITH, 2004, NICHOLLS, 2009), assimetria informacional (HEALY e PALEPU, 2001, BROWN, HILLEGEIST, e LO, 2009), derivativos (ZHANG, 2009, AHMED, KILIC, e LOBO, 2011) e evidência de riscos (TANG, 2011, SERAFEIM e RIEDL, 2011) são algumas publicações que envolvem o *disclosure*.

Os estudos mencionados tratam do aprimoramento da qualidade informacional dos demonstrativos financeiros, do fornecimento de informações adicionais aos investidores ou da redução do problema de agência⁵. Uma ótima definição da utilidade das demonstrações financeiras é feita por Beyer *et al.* (2010):

A informação contábil dos demonstrativos financeiros possui dois importantes papéis numa economia baseada em mercados financeiros. Primeiramente, permite avaliar o quão interessante é iniciar um investimento em determinada companhia e, numa segunda fase, permite avaliar a desempenho dessa companhia para que se avalie manter ou não o investimento.

Chen, Defond e Park (2002) abordaram o *disclosure* voluntário no aspecto da divulgação voluntária da Posição Financeira junto aos relatórios trimestrais. Verificou-se que os gestores escolhem divulgar os números do balanço quando os

⁵ Ver Jensen e Meckling (1976) para um maior aprofundamento sobre a teoria da agência.

resultados do período divulgado são pouco informativos (em casos de prejuízo, por exemplo) ou quando ganhos futuros são relativamente incertos.

Os mesmos autores também confirmaram que o *disclosure* voluntário adicional é feito pelos seguintes tipos de empresas: (1) alta tecnologia, (2) apresentando prejuízos, (3) com grandes erros de previsão (*guidance*), (4) entrando em processos de fusões e aquisições, (5) novas e (6) com maior volatilidade nas ações. Essas situações demonstram que companhias em situações que possam atrair mais atenção por parte dos analistas e do mercado tendem a evidenciar informações além das obrigatórias.

Um ponto também levantado sobre *disclosure* voluntário é o exposto por Verrecchia (2001) em seu estudo seminal sobre *disclosure*, onde se afirma que as empresas tendem a não divulgar informações opcionais consideradas desfavoráveis e tendem a divulgar as que consideram favoráveis.

Heitzman, Wasley e Zimmerman (2010) avaliaram o *disclosure* voluntário conjuntamente com a materialidade dessa evidenciação, defendendo que ao se avaliar os motivos que a gestão possui para realizar o *disclosure* voluntário, os itens materiais devem ser enfraquecidos na análise. Noutras palavras, os autores explicam que se o *disclosure* da informação envolve valores materiais então esse *disclosure* não deve mais ser considerado voluntário, pois em termos de materialidade (valores elevados) a divulgação dessas informações passa a ser considerada como necessária.

No âmbito do *disclosure* ambiental, foi verificado que melhor desempenho ambiental está associado com maior *disclosure* ambiental (CLARKSON *et al.*, 2008), o que pode significar que quanto mais informações boas sobre sua performance ambiental uma empresa tem, mais interesse ela possui em evidenciar isso. Onde o inverso também é verdadeiro, quando piores performances ambientais despertam menos interesses de evidenciação ambiental por parte das empresas.

Ainda sobre o *disclosure* ambiental, Cho, Roberts e Patten (2010), analisam as divulgações feitas pelas companhias demonstrando que as empresas que não apresentaram uma boa performance ambiental tendem a apresentar mais otimismo e menos certeza em seu discurso em comparação com as empresas que apresentam melhor performance. A análise de discurso conduzida na pesquisa da Cho, Roberts e Patten (2010) demonstra como os preparadores das demonstrações financeiras das companhias tem interesse em se comunicar da melhor forma possível com o mercado, visando sempre reduzir a negatividade que existe em determinados fatos.

Importantes estudos também foram conduzidos com a intenção de revisar a literatura sobre *disclosure* e Beyer et al. (2010) e Berger (2011) são dois deles, com análises do ambiente de evidenciação financeira feitas por meio da revisão da publicação recente sobre o assunto, dividindo os tipos de *disclosure* que afetam o mercado em três categorias: voluntário, obrigatório e relatórios de analistas. Os estudos concluem que a pesquisa sobre *disclosure* progrediu significativamente na última década e que pelos desenvolvimentos atuais existe grande otimismo para que a próxima década seja semelhante (BERGER, 2011).

Hail, Leuz e Wysocki (2010) levantam um interessante aspecto sobre a divulgação de informações que é a prática de *benchmarking* que os investidores realizam, ao conduzirem suas análises. Isso significa que, pelo fato de serem informações públicas, as informações divulgadas pelas companhias podem ser utilizadas para se analisar as informações divulgadas por outras. Isso pode significar a existência de práticas comuns para determinados assuntos entre as companhias que divulgam informações no mesmo mercado, por conta das próprias companhias se utilizarem dos mesmos métodos para a divulgação dos mesmos assuntos.

O *disclosure* possui relação estreita com as normas internacionais de contabilidade (IFRS). O problema da informação, causado pela assimetria informacional entre os investidores e a gestão de uma companhia, pode causar problemas de funcionamento nos processos de avaliação e

mensuração existentes nos mercados de capitais (HEALY e PAPELU, 2001).

Visando reduzir essa assimetria as normas internacionais de contabilidade foram claras ao endereçar como a evidenciação dos itens deveria ser feita da forma mais apropriada. Toda norma IAS ou IFRS possui uma seção que trata exclusivamente da evidenciação, além de possuir como premissas um conceituado *framework* que estabelece as diretrizes e considerações a serem feitas, sempre remetendo ao usuário externo das informações.

O mercado de ações no Brasil só teve benefícios com a adoção do IFRS⁶. Anteriormente à adoção do IFRS muitas das normas que regulavam os aspectos contábeis eram ditadas por agências reguladoras governamentais, como SUSEP, BACEN e outras (ERNST&YOUNG e FIPECAFI, 2009).

Por consequência, o *disclosure* de informações no Brasil tomou nova forma e novo destaque, ao fazer parte do processo de convergência global pretendido pelo IASB.

Essa necessidade de divulgação de informações se origina do desenvolvimento econômico gerado pelo mercado de capitais. O mercado de capitais é uma das formas disponíveis nas economias dos países de as empresas se financiarem. A emissão e colocação de novas ações no mercado é uma das formas mais vantajosas para essas empresas levantarem recursos (ASSAF NETO, 2009). O desenvolvimento de um mercado de capitais é peça importante para o desenvolvimento econômico de um país como um todo.

Assim, é saudável notar que uma prática de divulgação mais difundida irá gerar mais informação para os investidores, que se sentirão cada vez mais providos de dados necessários para fomentar seus investimentos, que irão gerar mais recursos para aquele mercado, desenvolvendo-o, atraindo assim mais investidores a este mercado, gerando um círculo de crescimento.

⁶ Houve empenho financeiro para a implantação do IFRS, tanto para as empresas quanto para os órgãos normativos. No entanto, acredita-se que os benefícios alcançados e os que ainda serão são substancialmente superiores a esses custos.

2.2 CONTINGÊNCIAS PASSIVAS E PROVISÕES – IAS 37

No Demonstrativo da Posição Financeira (ou Balanço Patrimonial) os passivos desempenham o papel das obrigações e compromissos que a entidade possui, sejam recorrentes, ou seja, de ocorrência constante, geralmente das atividades rotineiras da entidade ou não recorrentes, gerados por operações incomuns à empresa.

Nos passivos de uma entidade é possível verificar como ela financia suas operações e obtém recursos de terceiros, assim como a tempestividade de suas dívidas, se de curto ou longo prazo. Conforme o parágrafo 4.4 (b) do CPC 00 – Estrutura conceitual, “passivo é uma obrigação presente da entidade, derivada de eventos passados, cuja liquidação se espera que resulte na saída de recursos da entidade capazes de gerar benefícios econômicos”.

Essa é a definição trazida pelo IASB para que se possa reconhecer a existência de um passivo. Essa definição deve ser avaliada em todas as circunstâncias que uma entidade tiver dúvida sobre a existência ou não de um passivo, norteando e controlando a criação de normas e conceitos novos. O CPC 00 – Estrutura Conceitual adiciona em seu parágrafo 4.16:

Deve-se fazer uma distinção entre obrigação presente e compromisso futuro. A decisão da administração de uma entidade para adquirir ativos no futuro não dá origem, por si só, a uma obrigação presente. A obrigação normalmente surge somente quando um ativo é entregue ou a entidade ingressa em acordo irrevogável para adquirir o ativo. Nesse último caso, a natureza irrevogável do acordo significa que as consequências econômicas de deixar de cumprir a obrigação, como, por exemplo, em função da existência de penalidade contratual significativa, deixam a entidade com pouca, caso haja alguma, liberdade para evitar o

desembolso de recursos em favor da outra parte.

Seguindo essa linha de raciocínio estão as provisões e os passivos contingentes, que estão caracterizados como passivos nas demonstrações financeiras das companhias e, por isso, sua própria definição não deve ser diferente ou conflitar com a definição apresentada pelo CPC 00 – Estrutura Conceitual. No entanto, as provisões e passivos contingentes visam abranger passivos que derivam de operações que não são líquidas e certas, mas que, ao invés disso, possuem certo grau de incerteza quanto à sua ocorrência.

Além disso, como será visto mais a frente, existem diferenças nos tratamentos contábeis dados às provisões e aos passivos contingentes, onde as provisões devem ser reconhecidas no balanço das companhias como um passivo e os passivos contingentes devem ser apenas divulgados nas notas explicativas, sem compor os resultados do período, não havendo nenhum lançamento contábil relacionado, apenas a divulgação.

Os passivos contingentes e as provisões receberam tratamento especial no normativo financeiro contábil internacional. Tanto o FASB quanto o IASB possuem normativos específicos sobre os passivos contingentes e provisões, sendo o SFAS 5 a norma no FASB e o IAS 37 no IASB.

Uma contingência passiva existe quando é possível que a companhia irá reduzir um ativo ou desembolsar caixa para liquidar alguma obrigação que venha a existir. Essa possibilidade está ligada a um evento que ainda não ocorreu e que a companhia não tem controle sobre, tornando a mensuração do valor que será desembolsado e a data de seu vencimento incertas.

Como exemplos de contingências passivas pode-se citar processos litigiosos (movidos por consumidores, empregados, agências antitruste e etc.), contingências ambientais, garantias financeiras, contingências tributárias, entre outras. As contingências, de forma geral, abrangem estes

e outros eventos que não dependem da companhia para ocorrerem e que de alguma forma não se sabe ao certo se haverá realmente um desembolso financeiro⁷.

Para o FASB, uma contingência é definida como “uma condição, situação ou conjunto de circunstâncias existentes, envolvendo incerteza que irão gerar um possível ganho (ganho contingencial) ou perda (perda contingencial) para uma empresa e que serão, em última análise, resolvidos quando um ou mais eventos futuros ocorrerem ou deixarem de ocorrer. A resolução da incerteza pode confirmar o ganho de um ativo ou a redução de um passivo, ou a perda ou redução de um ativo ou a constituição de um passivo” (SFAS 5:1).

O SFAS 5 apresenta três classificações de probabilidade que devem ser consideradas para se avaliar a situação incerta: provável, razoavelmente possível e Remoto. Essas três classes de probabilidade são assim definidas pelo normativo (SFAS 5:3):

- a. Provável. O evento ou eventos futuros tendem a ocorrer;
- b. Razoavelmente possível. A chance de um evento ou de eventos futuros ocorrerem é maior que remota e menor que provável;
- c. Remoto. A chance do evento ou eventos ocorrerem é fraca.

No parágrafo 8 do SFAS 5 o FASB dirime qual deve ser o tratamento contábil a ser dado para cada uma das situações. Para reconhecer o valor do passivo contingente no balanço, afetando assim o resultado, os eventos precisam cumprir duas exigências: (i) serem prováveis de ocorrerem e (ii) poder ter seus valores confiavelmente estimados (SFAS 5:8). Caso essas exigências não sejam cumpridas, é necessário que os valores de perdas contingentes sejam divulgados.

⁷ Uma contingência não significa necessariamente um desembolso financeiro, podendo também se tratar de reversões de receitas ou até mesmo a possibilidade de reduções de ativos.

Ao se analisar o normativo do IASB, que é o IAS 37, percebe-se certa semelhança conceitual. Conforme o IAS 37, para uma provisão existir, é preciso atender três critérios, como exposto no IAS 37:14:

Uma provisão deve ser reconhecida quando:

- a) uma entidade possui uma obrigação presente (legal ou implícita) como resultado de um evento passado;
- b) é provável que uma saída de recursos envolvendo benefícios econômicos será requerida para liquidar a obrigação; e
- c) uma estimativa confiável do valor da obrigação pode ser feita.

Se estas condições não forem atendidas, nenhuma provisão deve ser reconhecida.

A condição de uma obrigação presente que resulta de um evento passado serve para guiar a subjetividade no momento de se definir a existência ou não das provisões e contingências. Por exemplo, a garantia de produtos, que comumente é provisionada pelas companhias, é uma obrigação presente que resulta de um evento passado, nesse caso a venda do produto.

A garantia de produtos não é provisionada até que exista sua venda (evento passado), independentemente das projeções de venda que as companhias façam. A obrigação presente se dá pelo fato de que a qualquer momento o cliente pode requerer a garantia, mas não é possível saber de imediato qual deve ser esse valor.

Por meio de históricos passados, a quantidade de clientes que já requereram a garantia e os valores que envolveram o atendimento a essas garantias, as companhias conseguem alcançar uma estimativa confiável para que se provisione um valor no momento da venda de cada produto.

O normativo do IASB divide as provisões e contingências em três probabilidades de ocorrerem: provável, possível e remota. Quando se tratar da probabilidade

“provável”, a operação deve gerar uma provisão e ser registrada no Demonstrativo da Posição Financeira da companhia, além de ir para o resultado, afetando o lucro do período.

No caso da probabilidade ser “possível”, as companhias precisam apenas fazer uma divulgação da natureza e dos valores envolvidos na operação, não havendo nenhum registro de valores nos demonstrativos financeiros.

Para a probabilidade “remota”, nenhuma ação é necessária ser tomada, não havendo necessidade de nenhum registro ou divulgação por parte da empresa.

No entanto, essa probabilidade é trazida em forma de texto, definições, permitindo certa subjetividade. No parágrafo 23 da IAS 37 se define que um evento é “provável que ocorra quando é mais provável de ocorrer do que de não ocorrer”.

Ora, se essa definição puder ser traduzida em números, pode-se dizer que 51% de chance de ocorrer, num universo de 100%, é maior do que 49% de chance de não ocorrer. Não se pode fazer esta afirmação para 50% de chance de ocorrer, porque neste cenário a chance de não ocorrer é idêntica a de ocorrer. Pode-se entender então que o provável está de 51% a 100% de chance de ocorrer, onde o possível está de 50% para baixo.

Esse raciocínio não se aplica ao SFAS 5 do FASB, que define o “provável” como um evento que tende a ocorrer. Afirmar que um evento “tende a ocorrer” é diferente de afirmar que o evento “é mais provável que ocorra do que não ocorra”. Percebe-se que, no que se refere ao tema de provisões e passivos contingentes, o normativo do FASB é mais subjetivo do que o normativo do IASB, permitindo uma margem de julgamento maior, permitindo a existência de diferenças no tratamento de uma mesma operação sob cada uma das normas.

Outro aspecto que a norma do IASB traz, mas não define (assim como o FASB), é o dos eventos remotos. O parágrafo 23 do IAS 37 diz que “quando não for provável deve-se apenas evidenciar o passivo contingente, a não ser que a possibilidade seja remota”. A definição de “remoto” é muito mais subjetiva que a definição de provável. Podem-se assumir

certas probabilidades para o remoto como 5% ou 1%, mas ambas as porcentagens serão subjetivas.

Algumas empresas chegam a considerar a porcentagem de 25% para caracterizar uma contingência remota, apesar de ser passível de questionamentos. O Quadro 1 apresenta de forma didática a divisão destas probabilidades, dentro de uma interpretação coerente da subjetividade do IAS 37 em seus trechos sobre o assunto, junto com o tratamento contábil que o normativo demanda ao evento em consideração.

Essa fase da análise de probabilidade considera que os valores que envolvem o evento podem ser confiavelmente estimados, pois, de acordo com o IAS 37, “nenhuma provisão deve ser registrada se não é possível estimar confiavelmente o valor da obrigação” (IAS 37:14). Neste cenário, mesmo que o evento seja provável de ocorrer, deve-se apenas evidenciar o passivo contingente, não havendo efeito no resultado. No entanto o próprio IASB acredita ser raro ocorrerem casos onde uma estimativa não pode ser feita de forma confiável.

<i>Probabilidade de o evento ocorrer</i>	<i>Nome dado ao evento</i>	<i>Tratamento contábil</i>
51% ou maior	Provisão	Afeta o resultado e a posição financeira
50% ou menos	Contingência passiva	Não afeta o resultado ou a posição financeira. Evidenciação em nota explicativa obrigatória.
1% - 5% ou menos	Contingência passiva	Não afeta o resultado ou a posição financeira. Evidenciação em nota explicativa opcional.

Quadro 1: Resumo dos tratamentos da IAS 37

O IAS 37 e o CPC 25 possuem uma árvore de decisão simplificando o processo de visualização dos casos de classificação das provisões e contingências, conforme demonstrado na Figura 1. Muitas vezes essa árvore de decisão pode ser útil para se analisar determinadas situações.

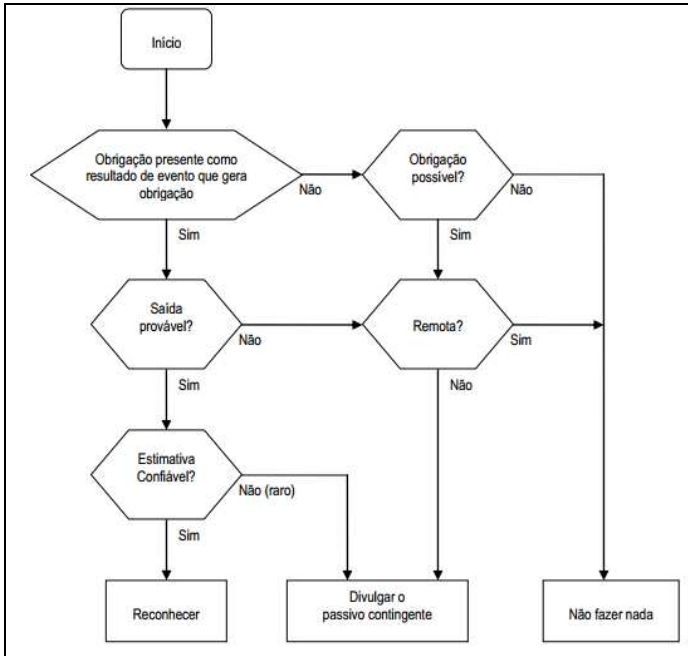


Figura 1: Árvore de decisão para provisões e contingências
 Fonte: CPC 25 – Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes

O IAS 37 possui uma seção específica, assim como quase todas as normas emitidas pelo IASB, de divulgação. Nos parágrafos 84 a 92 da IAS 37 estão descritos os tipos de informações sobre as provisões e contingências que precisam divulgadas.

Sobre provisões o normativo solicita informações quantitativas como os valores das provisões no início e no fim do período, inclusão de provisões adicionais (inclusive novas provisões) no período, quantidades baixadas durante o período, valores revertidos pela sua não ocorrência e o aumento dos valores das provisões no período devido ao cálculo do ajuste a valor presente e os efeitos de qualquer mudança na taxa de desconto utilizada (IAS 37:84).

Além das informações quantitativas, devem-se divulgar também informações qualitativas a respeito das provisões, conforme o IAS 37:85:

Uma breve descrição da natureza da obrigação e o tempo que se espera que irão ocorrer as saídas de benefícios econômicos, uma indicação das incertezas relacionadas aos valores e aos fluxos de saídas de benefícios econômicos e o valor de qualquer reembolso esperado, detalhando qualquer ativo que tenha sido reconhecido por este motivo.

A evidenciação e a mensuração dos riscos nas empresas é um dos assuntos de maior interesse para os estudantes de contabilidade e finanças (KAPLAN, 2011). As definições do IAS 37 estão diretamente relacionadas com riscos (excluindo-se riscos financeiros⁸). Faz-se importante destacar que o IAS 37 trata apenas de riscos envolvendo situações geradas por eventos passados, ou seja, que já sejam de conhecimento das companhias. Riscos gerados por concorrências acirradas, ingresso em mercados novos, impacto de possíveis crises financeiras ou outros riscos de mercado não são alcançados pelo IAS 37, pois apenas os fatos gerados por eventos passados devem ser tratados.

O normativo também deixa clara a importância do regime de competência, pois mesmo sabendo que certos custos irão incorrer no futuro (por exemplo, que o salário dos empregados será pago no próximo ano), as companhias não devem antecipar nenhum registro relacionado a estes valores, pois o evento passado e a obrigação presente devem ser levados em consideração (no exemplo dado o evento passado seria o cumprimento das horas de trabalho dos empregados no ano seguinte, gerando assim uma obrigação presente após as horas trabalhadas).

⁸ Riscos financeiros envolvem a divulgação de instrumentos financeiros, assunto que é abordado no IFRS 7 e no IFRS 9.

O tratamento das provisões no normativo internacional (IAS 37) permite ao investidor ou analista avaliar parte dos riscos que a companhia está exposta e como a companhia reconhece em sua posição financeira os eventos com o risco mais elevado, demonstrando sua capacidade de previsão de situações e eventos desfavoráveis. Tsakumis (2007) expõe que a norma internacional de contingências e provisões requer um substancial julgamento em suas classificações de probabilidade dos eventos que virão a ocorrer.

Ainda, Campbell, Sefcik e Soderstrom (2003) afirmam que, por definição, as datas de vencimento e os valores das obrigações financeiras de passivos contingentes das empresas são incertos e sujeitos ao desfecho de eventos futuros, permitindo grande subjetividade por parte da companhia para reconhecer ou evidenciar esses passivos.

As contingências passivas são um exemplo claro da subjetividade existente no normativo do IFRS, além de ser um interessante palco de análise para que se estude o interesse que a gestão pode possuir no gerenciamento de resultados.

O presidente da SEC em 1998 declarou que os abusos da gestão das companhias com provisões de reestruturação, reconhecimento de receita prematuro, constituição indevida de reservas e a baixa de gastos com pesquisa e desenvolvimento em processo estão ameaçando a credibilidade da divulgação financeira (HEALY e WAHLEN, 1999). Destaca-se nesta lista a provisão para a reestruturação, que é prevista na IAS 37, geralmente sendo tratada como provisão, dentro de certas condições.

Os passivos contingentes estão relacionados com as provisões, no sentido de que quando a possibilidade de um passivo contingente ocorrer tornar-se maior, o passivo contingente pode se tornar uma provisão, afetando assim diretamente o resultado da empresa. O inverso é verdadeiro, no medida que quando uma provisão muda de quadro, não sendo mais provável que ocorra, ela pode ser revertida do resultado (aumentando o lucro) e eventualmente transferida para uma evidenciação de passivo contingente, caso o motivo de sua existência ainda não tenha chegado a um fim.

O fato da norma ser subjetiva não exclui a existência do que é certo ou errado, coerente ou incoerente. Isso significa que mesmo que a norma seja subjetiva, a gestão de uma companhia não pode se aproveitar do subjetivismo e se apropriar (ou desapropriar) de valores sem que possua uma explicação consistente ou defensável, principalmente em mercados financeiros desenvolvidos onde a atuação de auditorias externas é importante e influente.

Mesmo assim, os conflitos de interesse relacionados aos problemas de agência existem e podem resultar na exploração desse subjetivismo, sempre que existirem oportunidades. Na ocasião de existir um possível desvio da assertividade, por outros interesses das companhias, cabe aos auditores analisarem as provisões e contingências estabelecidas para checar se a subjetividade aplicada aos casos é coerente.

A norma IFRS 3 (CPC 15), de combinações de negócios, demonstra em seus procedimentos contábeis para aquisições o quão importante são as contingências passivas. Ao adquirir uma empresa, seja por meio da aquisição de uma nova companhia ou por meio da aquisição de controle de uma subsidiária ainda não consolidada, a companhia compradora precisa reconhecer todos os passivos contingentes existentes dessa investida, como se fossem passivos normais (provisões no caso). Esse reconhecimento deve ser feito antes da valoração dos ativos líquidos da adquirida, conforme exposto pelo IFRS 3:23.

Dessa forma, o próprio IASB indiretamente atribuiu aos passivos contingentes a mesma importância dos passivos normais nestas situações, dando mais relevância e adequabilidade à análise comparativa realizada neste estudo.

Por este motivo, os passivos contingentes costumam ser analisados e levados em consideração para a valoração e avaliação de empresas, sendo visados em processos específicos de combinações de negócios como laudos de avaliação ou *due dilligences*⁹. Por este motivo, os passivos contingentes devem

⁹ Processos de auditoria que visam trazer conforto quanto aos números contábeis de uma potencial empresa a ser adquirida, assim como demonstrar possíveis falhas em seus controles internos de gestão. A

ser estimados e divulgados com a mesma atenção e cuidado que passivos normais que estão registrados nos demonstrativos das companhias.

O assunto de provisões contábeis no âmbito do padrão de contabilidade no Brasil merece destaque. No Brasil, apesar de possuir a mesma nomenclatura, as provisões contábeis comumente utilizadas para férias ou décimo terceiro salário não são consideradas provisões nos termos da norma internacional.

Faz-se importante destacar estes exemplos para fortalecer o conceito de provisão. A característica de risco que envolve uma provisão não pode ser confundida com uma característica de incerteza de valor, como é o caso dos ajustes feitos para férias de empregados e décimo terceiro salário.

Na verdade a incerteza em relação ao desembolso referente às férias e décimo terceiro é inexistente, no sentido de que se o valor foi “provisionado” ele já é devido ao empregado. A incerteza que existe trata-se apenas do *timing* desses desembolsos, que recebem ajustes de acordo com o regime de competência, não se caracterizando assim como provisões pelo IAS 37. A IAS 37:11 esclarece:

Provisões podem ser diferenciadas de outros passivos como contas a pagar e *accruals* porque existe incerteza em relação à data e ao valor do futuro desembolso requerido. Por contraste:

- a) Contas a pagar são passivos a pagar por bens ou serviços que foram recebidos ou fornecidos e que tenham sido faturados ou formalmente acordados com o fornecedor e;
- b) *Accruals* são passivos a pagar por bens ou serviços que foram recebidos ou fornecidos, mas que ainda não foram pagos, faturados ou contratualmente acordados com o fornecedor, incluindo valores devidos a empregados (por exemplo, valores

due dilligence tem o objetivo de confirmar que está se pagando exatamente pelo que foi comprado.

referentes a *accruals* do pagamento de férias). Apesar de algumas vezes ser necessário estimar o valor e a data dos *accruals*, a incerteza é geralmente muito menor que para provisões.

Accruals são frequentemente divulgados como parte de fornecedores ou outras contas a pagar, enquanto que provisões são divulgadas separadamente.

2.3 PASSIVOS CONTINGENTES E AS DIFERENÇAS CULTURAIS

O objetivo central do IASB ao desenvolver o IFRS (contabilidade internacional) é a comparabilidade global dos demonstrativos financeiros das empresas (DOUPNIK e RICCIO, 2006). No entanto, mesmo que seja desenvolvido um corpo denso de normas contábeis que visem nortear e guiar os contadores na produção destes demonstrativos financeiros, a diferença das fronteiras culturais pode afetar essa homogeneidade global de relatórios financeiros. Nobes (2011) defende que a subjetividade impressa no normativo do IASB permite que perfis nacionais de IFRS surjam, com suas próprias características.

Isto significa que empresas do mesmo setor, por exemplo, podem apresentar diferentes características de passivos contingentes e provisões, por conta dessa diferenciação cultural, ao aplicarem o IFRS. Ao escolher a NYSE como fonte de dados, procurou-se isolar os demais efeitos econômicos como desenvolvimento do mercado financeiro, mecanismos de proteção ao investidor e o perfil de investidor que acessa aos recursos daquela empresa que divulga suas informações.

Na NYSE todos estes efeitos são controlados, pois o nível de desenvolvimento do mercado é o mesmo, assim como os mecanismos de proteção e os investidores lá presentes. Nesta pesquisa, todas as empresas da amostra estavam submetidas a estes mesmos efeitos.

Existem algumas classificações na literatura contábil que dividem os países em tipos, utilizando parâmetros

diferentes. Uma classificação existente utilizada é a *Anglo versus* Europa continental, contrariada por Cairns (1997), Alexander e Archer (2000) e d'Arcy (2001), mas defendida por Mueller (1967), Nobes (1983), Douppnik e Riccio (2006) e Douppnik e Salter (1993). Essa classificação dicotômica pressupõe a existência de diferenças de práticas contábeis, sob o mesmo normativo, nas empresas dos países que compõem cada categoria.

Esse tipo de classificação geralmente se baseia na teoria de Gray (1988)¹⁰. Gray utilizou os valores culturais presentes no estudo de Hofstede (1980) para relacioná-los com valores contábeis, criando assim quatro dimensões de sistemas contábeis nacionais com características próprias.

Conforme demonstrado na Figura 2, Gray demonstra que os valores sociais expostos por Hofstede (1980) resultam em quatro valores contábeis: profissionalismo, uniformidade/flexibilidade, otimismo/conservadorismo e sigilo/transparência. Esses valores contábeis por sua vez dão origem a diferentes tipos de práticas contábeis que se refletem nos demonstrativos financeiros pela tratamento diferenciado que se dá à mensuração de ativos e lucros e até à divulgação de informações.

¹⁰ O estudo de Gray (1988) será referenciado como Gray ao longo do texto de agora em diante.

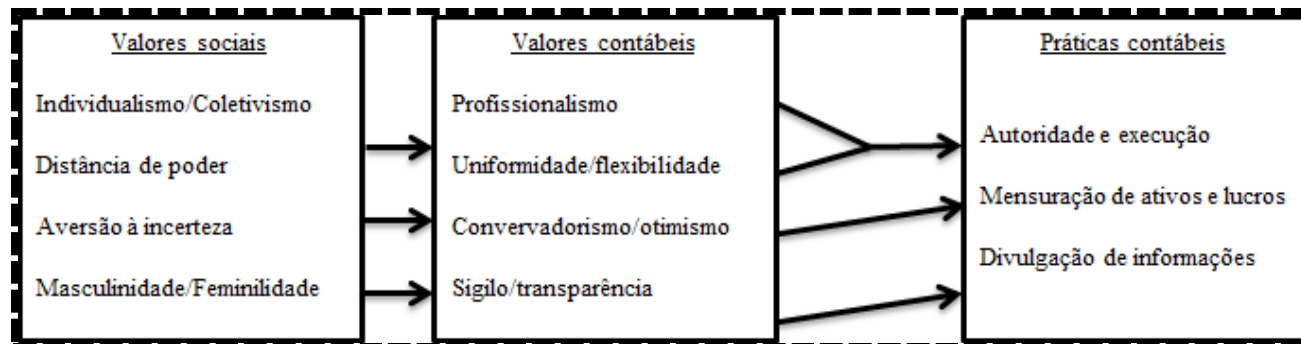


Figura 2: Estrutura teórica da influência da cultura na contabilidade

Fonte: Gray (1988)

Os quatro valores contábeis podem ser descritos da seguinte forma:

Profissionalismo *versus* controle estatutário: Preferência pelo exercício do julgamento profissional individual e a manutenção da auto-regulação da profissão, ao invés do cumprimento de requerimentos normativos e controle estatutário;

Uniformidade *versus* flexibilidade: Preferência pela utilização de práticas contábeis iguais entre as empresas ao longo do tempo, ao invés de práticas contábeis que se flexionam de acordo com as circunstâncias de cada empresa;

Conservadorismo *versus* otimismo: Preferência por uma abordagem mais cautelosa na mensuração de valores para lidar com a incerteza de eventos futuros, ao invés de uma abordagem que assume riscos, mais otimista;

Sigilo *versus* transparência: Preferência pela confidencialidade e a restrição à divulgação de informações sobre negócio para aqueles mais envolvidos com a gestão e financiamento da companhia, ao invés de uma abordagem mais transparente, aberta e publicamente responsável.

O terceiro valor contábil, conservadorismo e otimismo, tem relação direta com os passivos contingentes e as provisões, já que sua mensuração e classificação em categorias de probabilidade (provável, possível e remoto) estão sujeitas à subjetividade e julgamento dos preparadores das demonstrações financeiras.

Esse julgamento pode ser diferenciado conforme o perfil conservador ou otimista do contador que prepara os demonstrativos financeiros. Um preparador otimista (conservador) tende a mensurar e classificar menos (mais) passivos contingentes, pois, conforme Gray (1988), o

conservadorismo é uma preferência por uma abordagem mais cautelosa na mensuração de valores.

O quarto valor (sigilo e transparência) também se relaciona com o tema da pesquisa, pois os passivos contingentes devem ser apenas divulgados nas demonstrações financeiras e não reconhecidos. Por isso, passivos contingentes em ambientes sigilosos (transparentes) tendem a ser menos (mais) divulgados.

Gray demonstra por meio de um gráfico cartesiano como se distribuem determinados países em níveis de sigilo/transparência e conservadorismo/otimismo, considerando a característica de cada um deles, como pode ser observado na Figura 3. Observa-se que os países possuem magnitudes diferentes em cada uma das categorias (conservadorismo e transparência). O Brasil (Latinos mais desenvolvidos) é muito conservador e pouco sigiloso, a China (Ásia colonial) é pouco otimista e pouco transparente e a Inglaterra (Anglo) é muito otimista e muito transparente, por exemplo.

Portanto, baseando-se na teoria de Gray sobre a influência da cultura na contabilidade, ao se verificar a disposição dos passivos contingentes em empresas de diversos países, é interessante checar esses dados visando identificar padrões culturais em cada uma das classificações estabelecidas por Gray, já que o normativo do IAS 37 permite subjetividade e julgamentos pessoais na mensuração e reconhecimento de provisões e contingências. Essa verificação permitirá identificar se a divulgação dos passivos contingentes adere à teoria de Gray.

Outra classificação existente é a que utiliza o sistema legal dos países para determinar se existem diferentes práticas contábeis. A divisão entre países do *code law* e *common law* é defendida por Guenther e Young (2000), Hung (2000), Ali e Hwang (2000), Ball *et al.* (2000), Hope (2003) e Barniv (2005). Gray (1988) também inclui a diferenciação entre sistemas legais em sua teoria sobre as diferenças culturais que podem afetar a evidenciação contábil.

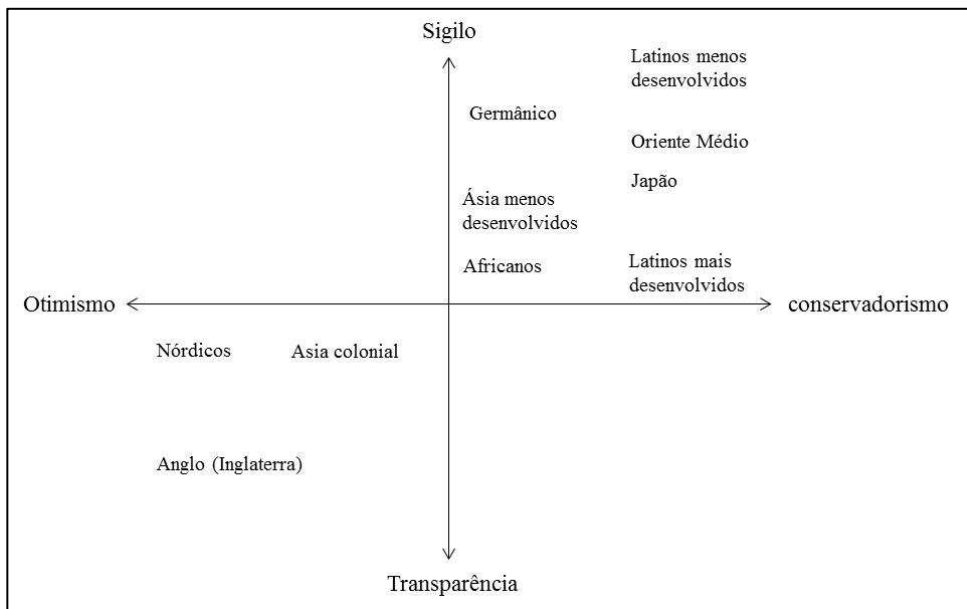


Figura 3: Quadro cartesiano de Gray para valores contábeis em países
Fonte: Gray (1988)

O *code law* se originou da lei romana e também é conhecido como sistema legal romano-germânico. O *common law* se origina e se baseia na lei da Inglaterra. O *common law* diferentemente do *code law* é formado pelas decisões de juízes em disputas específicas e os precedentes dessas decisões estabelecem a base para este sistema legal (JAGGI e LOW, 2000). O *code law* é baseado em estatutos e códigos, e apoia-se fortemente na opinião de pesquisadores jurídicos (MERRYMAN, 1969).

Exemplos de países que possuem o *code law* são a França, Alemanha, Brasil, Áustria, Japão e Suíça. Inglaterra e suas ex-colônias (Estados Unidos, Canadá, Índia, Austrália) são exemplos de países que possuem o *common law*.

A classificação entre *code law* e *common law* é normalmente extraída da pesquisa de La Porta *et al* (1996). Dentro do *code law* existem variações de sistemas como o *french civil law*, *german civil law* e o *scandinavian civil law* onde são alocados países diferentes a cada um deles (LA PORTA *et al*, 1996).

Nesta pesquisa adotaram-se todos os sistemas dessa divisão do *code law* como um só, permitindo a análise dicotômica entre *common law* e *code law*. Apesar de La Porta *et al*. (1996) terem utilizado a divisão completa para sua análise, outros estudos costumam utilizar o *code law* como um único grupo de países.

Sobre essa classificação, Niyama (2005) também afirma:

“É unanimidade entre os autores pesquisados, Elliot e Elliot (2002), Saudagaran (2004), Radebaugh e Gray (1993), Nobes (1998) e Belkaoui (2000), que as características e o tipo de sistema legal de um país têm destacada influência nas diferenças internacionais, principalmente no que diz respeito à sua classificação em duas correntes (*common law*, conhecida como não legalística e *code law*, legalística)”.

Essa possível diferença de práticas pode gerar diferenças de mensuração e julgamento de reconhecimento envolvendo as contingências passivas e provisões, como testado por Tsakumis (2007). Devido à abertura dada pelo IAS 37 em relação aos conceitos de probabilidade e julgamento, é possível também que existam diferenças na evidenciação e divulgação de provisões e contingências passivas entre empresas de países diferentes.

Alguns países podem ter o mesmo sistema legal e, no entanto, diferentes formas de julgamento contábil. Jaggi e Low (2000) não encontraram diferenças entre o sistema legal das empresas em sua pesquisa, declarando que é possível que culturas globais se sobressaiam em relação às possíveis diferenças culturais geradas pelos diferentes sistemas legais (*common law* e *code law*). Por isso, uma diferenciação mais detalhada, entre países ou continentes, pode gerar resultados diferentes, com o mesmo objetivo de se checar possíveis diferenças culturais.

2.4 ESTUDOS SIMILARES

Poucos estudos utilizam as contingências passivas e provisões de forma descritiva. Predominantemente, estudos utilizam o tema em si (e não evidências empíricas) para tratar de outros assuntos, como a diferença cultural na avaliação e mensuração de valores (TSAKUMIS, 2007), a diferença causada pela perspectiva empresarial entre analista, auditor ou gestor na evidenciação de informações (AHARONY e DOTAN, 2004) ou a capacidade das informações contábeis (contingências) de reduzir incertezas (CAMPBELL, SEFCIK e SODERSTROM, 2003).

Outro estudo encontrado envolve um experimento analisando o impacto que as contingências ambientais causam em decisões de investimento dependendo do volume de valores que são divulgados (KENNEDY, MITCHELL e SEFCIK, 1998). Existem também estudos que focam no nível de *disclosure* das empresas em relação às provisões e passivos contingentes (OLIVEIRA, BENETTI e VARELA, 2011 e FONTELES ET AL., 2012).

Tsakumis (2007) analisa a diferença de julgamento que contadores gregos e norte-americanos exercem quando analisam e mensuram contingências e suas nomenclaturas (provável, possível e remoto), não encontrando diferenças de julgamento. No entanto, o autor encontra diferenças na decisão de divulgar as informações, onde contadores da Grécia tendem a divulgar menos informações que contadores norte-americanos.

Uma das possíveis explicações dadas pelo autor é que os contadores podem ter considerado que as decisões de divulgação possuem menos impacto que as decisões de reconhecimento (que afetam índices financeiros e a remuneração de diretores), sendo as decisões de divulgação mais influenciadas pela diferença cultural (TSAKUMIS, 2007).

Aharony e Dotan (2004) comparam as diferenças de análises dos julgamentos sobre provisões e contingências que analistas e preparadores das demonstrações possuem, utilizando o prisma do conservadorismo. Os autores encontraram diferenças, ao verificar que os analistas são mais conservadores ao analisar os números de provisões e contingências do que os preparadores das demonstrações, atribuindo uma negatividade maior em relação aos números e sua relação com o resultado aos analistas.

Campbell, Sefcik e Soderstrom (2003) demonstram o potencial que a evidenciação de contingências possui para reduzir a incerteza ou insegurança em relação a determinados assuntos que o mercado tem conhecimento e que possam afetar a companhia. Seus resultados demonstram que a divulgação de informações (contingentes) em relação a eventos que são conhecidos pelo mercado ajuda a reduzir a insegurança em relação aos resultados da companhia e o impacto que este evento poderia causar nas operações.

Na pesquisa de Kennedy, Mitchell e Sefcik (1998) verificou-se que os valores constantes nas divulgações de contingências ambientais causam impacto nas análises de investidores, que tendem a sofrer um efeito âncora, estimando

piores resultados para a companhia analisada que outros analistas que receberam números menores.

Já Gleason e Mills (2002) utilizaram dados empíricos e investigaram fatores que explicassem as decisões das companhias em reconhecer ou evidenciar contingências passivas tributárias. Os autores analisaram cem empresas durante nove anos e encontram evidências de que as empresas escolhem não divulgar contingências tributárias que ultrapassam uma regra geral de 5% da receita no período. Estas evidências também confirmam que as empresas calibram suas divulgações de acordo com a materialidade dos valores (GLEASON e MILLS, 2002). Os mesmos autores também verificaram que o reconhecimento das contingências no resultado, resultando em provisões, aumenta vetorialmente com o aumento da expectativa de perda.

No que se refere ao SFAS 5¹¹, Du e Stevens (2010) analisaram, por meio de um experimento, a existência de um padrão na conversão de probabilidades numéricas para probabilidades verbais. Os autores encontram um padrão de interpretação onde é possível identificar limites de registro e divulgação na conversão de probabilidades expressas numericamente, em porcentagens, para probabilidades expressas em texto, de acordo com o texto do SFAS 5, como provável, razoavelmente possível e remoto.

Oliveira, Benetti e Varela (2011) verificam o nível de divulgação de empresas brasileiras na BM&FBOVESPA em relação à adoção do CPC 25 (provisões e contingências), demonstrando que não houve impacto na divulgação de provisões e passivos contingentes, por já ser um procedimento adotado pelas empresas (OLIVEIRA, BENETTI e VARELA, 2011).

Fonteles *et al.* (2012) buscaram analisar o que determina a divulgação ou não das provisões e passivos contingentes. Assim como Oliveira, Benetti e Varela (2011), os autores encontraram um baixo nível de aderência ao CPC 25, além de concluir que a evidenciação de passivos contingentes e

¹¹ Correspondente do FASB para o IAS 37 de provisões e contingências do IASB.

provisões é positivamente influenciada pelas variáveis setor de atividade, segmento de listagem na BM&FBOVESPA, tamanho, rentabilidade e liquidez.

No estudo de Douplik e Riccio (2006), os autores verificam a teoria de Gray ao analisar duas amostras de contadores, norte-americanos e brasileiros. Os autores comparam as análises de probabilidade feitas por cada um dos grupos de contadores (norte-americanos e brasileiros) procurando confirmar aspectos da teoria de Gray.

Os autores encontram evidências em relação ao aspecto da teoria de Gray que fala sobre o conservadorismo, confirmando que a cultura afeta a forma como os contadores interpretam expressões verbais de probabilidade. Dentre os diversos itens de análise das expressões verbais utilizadas pelos autores, um deles foram as expressões verbais existentes no IAS 37.

Existem assuntos pouco abordados em contabilidade financeira, como é o caso das provisões e contingências. Devido à dificuldade de coleta de dados das contingências, pelo fato de estarem dispostos qualitativamente em textos, é possível que a pesquisa sobre esse tema seja inibida.

A maioria dos estudos encontrados não traz dados das empresas (o único estudo encontrado que utilizava dados das empresas era o de Gleason e Mills (2002)), focando em análises relacionadas à norma e seus diferentes fatores de interpretação, além da avaliação do nível de divulgação das empresas, analisando a aderência ao normativo de provisões e contingências, porém sem valores.

3 METODOLOGIA

A metodologia utilizada neste trabalho é composta basicamente pelos procedimentos de seleção da população das empresas a serem analisadas e as medidas para quantificar e classificar os passivos contingentes das empresas analisadas.

Este capítulo explica como a amostra será formada e especifica quais informações serão coletadas e como os dados serão analisados.

3.1. Delineamento da Pesquisa

O delineamento metodológico da presente pesquisa pode ser verificado no Quadro 2. Quanto aos objetivos do estudo, este pode ser considerado descritivo-exploratório na medida em que procura descrever o quadro real de contingências e provisões na NYSE, assim como tentar estabelecer relações e diferenças entre os diversos países da amostra.

A lógica da pesquisa é indutiva, pois se parte do pressuposto de que as variáveis independentes utilizadas no estudo possuem influência sobre a variável dependente.

A abordagem é quantitativa no que se refere à aplicação dos testes para confirmação das hipóteses e qualitativa, pois para o levantamento de dados foi realizada uma análise qualitativa de leitura nos relatórios Form-20F, como será descrito nas próximas seções do trabalho.

Visando simplificar o entendimento da metodologia aplicada nesta pesquisa, foi desenvolvido o Quadro 3 com o resumo das principais características e informações do processo metodológico aplicado.

O resumo visa trazer numa visão breve e completa como se deu o processo para coleta de dados.

Objetivos da pesquisa		Lógica da pesquisa	Processo de pesquisa		Procedimento técnico
Natureza do objetivo	Natureza do estudo		Coleta de dados	Abordagem do problema	
Descritivo-exploratório	Prática	Indutiva	Dados secundários	Qualitativa / Quantitativa	Levantamento

Quadro 2: Delineamento metodológico da pesquisa

Quadro metodológico				
Características da população	População	Amostra	Fonte de dados	Análise
Empresas estrangeiras que negociam ações na NYSE, que publicam em IFRS e sem influência local do USGAAP	109 empresas	102 empresas (48 empresas para os testes estatísticos)	Form-20F - Site da NYSE - Notas explicativas	Qualitativa - Análise de conteúdo

Quadro 3: Quadro metodológico

3.2. Seleção da Amostra

A população definida para este estudo foram as empresas estrangeiras da Bolsa de Valores de Nova York que utilizavam o padrão contábil IFRS no ano de 2010. A amostra escolhida é composta pelos países dos continentes da América Latina, Europa e Ásia/Pacífico, os continentes que possuíam elevada (maior que 20) quantidade de empresas para análise.

Todos os países da amostra foram considerados para a execução das análises qualitativas e quantitativas. Porém, para os testes estatísticos da variável gerada pela teoria de Gray foram considerados apenas os países que possuíam mais de 10 empresas individualmente, visando trazer mais adequabilidade à análise através dos testes estatísticos, evitando agrupar países com uma pequena quantidade de empresas neste tipo de variável.

A amostra final foi composta por 102 empresas, e sua composição detalhada pode ser vista no Apêndice A. Faz-se importante destacar que nas empresas da amostra estão apenas as empresas que utilizam o padrão IFRS, o que indica que países como o Japão e a Rússia não possuem nenhuma empresa que utiliza o padrão IFRS na NYSE no ano de 2010, pelo fato de tais países não constarem na amostra, apesar de terem empresas negociando ações na NYSE.

Esses continentes foram escolhidos pelo fato de serem os maiores e possuírem predominância na utilização do padrão IFRS. Estados Unidos e Canadá (América do Norte) não foram incluídos no estudo pelo fato de possuírem predominância na utilização do padrão USGAAP, podendo gerar discrepâncias e diferenças indesejadas para a pesquisa.

A escolha da NYSE como fonte de dados foi fortemente motivada pelo fato das empresas estrangeiras que lá negociam ADRs serem submetidas obrigatoriamente ao normativo da SEC, que envolve, principalmente, a lei Sarbanes-Oxley (SOX).

Essa escolha mitiga a afirmação de Ball (2006), de que os incentivos dos preparadores das demonstrações financeiras (companhia) para os seus usuários (auditores, fisco, analistas, agências de *rating* e acionistas) são primariamente locais. Ao

escolher empresas sujeitas à autoridade da SEC, essas possíveis diferenças locais são reduzidas, já que todas as empresas da amostra são obrigadas a atender as mesmas exigências, assim como ter acionistas com o mesmo perfil, resultando também na necessidade de um mesmo modelo de governança corporativa

Adicionalmente, mercados financeiros diferentes possuem perfis de empresas diferentes por conta do desenho de sua proteção ao capital do investidor. Ao escolher o mesmo mercado de ações (NYSE) e focar nas empresas que negociam ADRs (estrangeiras) a pesquisa automaticamente traz um grande foco à análise da diferenciação cultural, pois empresas de países com mercados financeiros diferentes (Brasil, China e Inglaterra, por exemplo) são submetidas a um mercado onde os mecanismos de proteção ao investidor são os mesmos e, consequentemente, deveriam apresentar padrões de evidenciação semelhantes.

A escolha de empresas estrangeiras na NYSE também reduz as diferenças de evidenciação entre os diferentes países, na medida em que empresas estrangeiras que adotam o IFRS e estão listadas na NYSE possuem um nível de *disclosure* maior do que empresas não listadas (STREET e BRYANT, 2000).

O intervalo temporal da coleta de dados, o ano de 2010, não é um intervalo que pode ser considerado curto, apesar de o ser em termos absolutos, pois a característica das contingências em cada uma das empresas não tende a se alterar de um ano para o outro por conta de sua natureza estacionária. Por este motivo, selecionar mais um ou dois anos na coleta de dados não resultaria em diferenças significativas, pois a estrutura de contingências das empresas já estaria estabelecida, não havendo grandes alterações.

3.3. Coleta de dados

A coleta de dados foi realizada por meio do relatório Form-20F que as empresas estrangeiras da NYSE são obrigadas a publicar anualmente. Pelo fato de seu formato ser padrão para todas as empresas, foi possível conduzir uma coleta de dados relativamente homogênea. Por se tratarem de dados qualitativos, foi desenvolvido um procedimento de coleta de

dados na forma de uma árvore de decisão, conforme a Figura 2, visando obter uma coleta de dados uniforme e sem lacunas.

Nos relatórios Form-20F as empresas são obrigadas a divulgar as notas explicativas dos demonstrativos financeiros adicionalmente ao que é chamado de “*Front pages*” (*front*). No *front*, as empresas devem divulgar informações padrões, de certa forma, requisitadas pela NYSE.

Uma dessas informações padrões é a que consta no Item 8 (Informações Financeiras – Procedimentos Legais) que todas as empresas precisam apresentar. Trata-se de informações de processos em andamento e litígios em geral, seja qual for o tipo. Pela árvore de decisão, em todo processo de coleta de dados de uma empresa da amostra é preciso passar pela leitura deste Item 8, pois ele pode possuir informações de contingências ou provisões que não estejam nas notas explicativas dos demonstrativos financeiros.

Adicionalmente, também observando a Figura 4, é preciso passar pelas notas explicativas dos demonstrativos financeiros das empresas, procurando notas que possuam as informações de contingências e provisões.

Por isso, ao seguir-se a árvore de decisão da Figura 4 consegue-se varrer o Form-20F das empresas em busca da divulgação de contingências. Tal procedimento foi conduzido com o objetivo de extrair os dados qualitativos de forma padrão, evitando possíveis vieses. A utilização de teclas de busca não resultaria em uma coleta de dados efetiva, pela diferença de nomenclaturas existentes para a grande variedade de tipos de passivos contingentes.

Todos os valores contingentes foram classificados por tipo, em cinco grandes categorias: ambiental, cíveis, trabalhistas, tributárias e garantias. A categoria garantias envolve garantias de produtos ou garantias financeiras. Os passivos contingentes foram extraídos após leitura dos Form-20F de cada uma das empresas, todos em inglês, utilizando-se da árvore de decisão demonstrada na Figura 4.

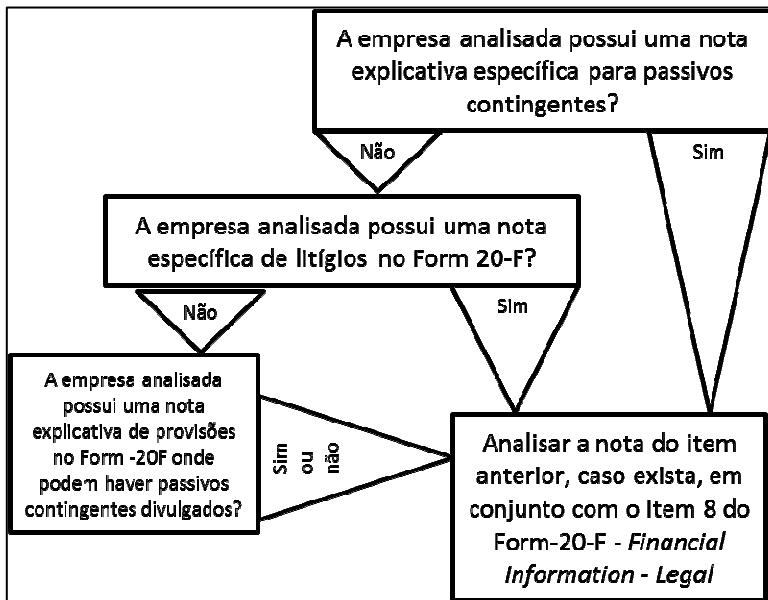


Figura 4: Árvore de decisão para coleta de dados

As Figuras 5, 6 e 7 são exemplos de origem de dados potenciais para compor a análise dos passivos contingentes. Potenciais pelo fato de que na análise da frase é necessário avaliar se realmente trata-se de uma contingência passiva. É comum encontrar trechos onde ao final da explicação da natureza e da origem dos valores em análise a empresa afirma que reconheceu provisões para cobrir todo o valor.

Geralmente estes trechos são encontrados nos demonstrativos financeiros de empresas que apresentam a nota explicativa de provisões junto com a de passivos contingentes. Nesses casos os valores encontrados nas descrições foram desconsiderados. Só foram considerados passivos contingentes os valores que constavam em nota de passivos contingentes ou contingências sem menção de que foram provisionados, ou valores em outros locais do Form-20F que eram explicitamente passivos contingentes.

There are other tax lawsuits in progress which total US\$ 4.6 at December 31, 2010.

Contingent liabilities

In response to a tax assessment notice filed by the Brazilian Federal Revenue Authorities in June 2010, the Company is contesting the basis of calculation and the rates of taxes charged on certain specific remittances abroad. The amount involved is US\$120,141. The Company filed a defense challenging the notification within the legal timeframe and is awaiting the revenue office's assessment and judgment of its defense. The likelihood of a negative outcome in this dispute is considered possible by the Company's legal advisors and, for this reason, no provision has been recorded in the financial statements.

27. Post-Retirement Benefits

(a) Defined contribution

The Company and certain subsidiaries sponsor a defined contribution pension plan for their employees, in which participation is optional. The plan was managed by a Brazilian pension fund controlled by Banco do Brasil S.A., a related party, and is currently managed by EMBRAER PREV – *Sociedade de Previdência Complementar*. Contributions by the Company's to the plan the years ended December 31, 2010 and 2009 were US\$22.8 and US\$16.0,

Figura 5: Trecho da nota explicativa de contingências da empresa brasileira Embraer

41.4 Guarantee

The Company provides guarantee in favour of the convertible bondholders in respect of the outstanding convertible bonds issued by Billion Express amounted to USD1,838,800,000 as of December 31, 2010 (Note 22).

F-122

Figura 6: Trecho da nota explicativa de contingências da empresa chinesa China Unicom

Nesta seção do Form-20F da brasileira Embraer (página F-55) a companhia expõe um passivo contingente ao final da nota explicativa de provisões. No caso em questão a contingência é de natureza tributária e fica bem claro que a companhia não fez nenhuma provisão e que se trata de um passivo contingente.

Na Figura 6, a chinesa Unicom expõe em sua nota de contingências e compromissos uma garantia financeira. Dada a exposição da companhia em relação ao valor e a presença desta exposição dentro da nota explicativa de contingências foi aplicada neste caso certa subjetividade se utilizando da lógica.

Para evitar problemas como considerar provisões como contingências checkou-se a rubrica de provisões na Posição Financeira e na nota de provisões da companhia, verificando se não havia algum indício de que esta garantia em particular já havia sido provisionada.

A inglesa BHP Billiton apresentou suas contingências de uma maneira resumida e, portanto, mais simples de se verificar. Além de estarem constando em nota explicativa específica de passivos contingentes e de referenciarem que não há provisão realizada em relação aos passivos ali presentes os valores estão dispostos em um quadro de fácil visualização.

No entanto, poucas informações são dadas sobre a verdadeira natureza dos processos litigiosos, dificultando assim avaliações mais profundas sobre os valores, impossibilitando reclassificações de adequação, realizadas em outros casos desta pesquisa, como, por exemplo, contingências ambientais que são geradas por processos litigiosos.

3.4. Tratamento dos dados

Depois de coletados, os valores das contingências foram dispostos em planilhas por tipo e por empresa, para serem tratados estaticamente. Os dados coletados de cada empresa foram: nome, país, continente, sistema legal, setor, valor de contingências passivas de cada tipo (civil, tributária, ambiental, trabalhista e garantias), patrimônio líquido, lucro líquido e ativo total. Estes foram os dados coletados por esta pesquisa e posteriormente tratados estatisticamente por meio de análises descritivas e não descritivas.

21 Contingent liabilities		
Contingent liabilities at balance date, not otherwise provided for in the financial statements, are categorised as arising from:		
	<u>2011</u>	<u>2010</u>
	US\$M	US\$M
Jointly controlled entities		
Bank guarantees	12	7
Actual or potential litigation ^(b)	1,384	878
Other	<u>1</u>	<u>—</u>
	<u>1,397</u>	<u>885</u>
Subsidiaries and jointly controlled assets (including guarantees)		
Bank guarantees	1	1
Actual or potential litigation ^(b)	693	455
Other	<u>4</u>	<u>3</u>
	<u>698</u>	<u>459</u>
Total contingent liabilities	<u>2,095</u>	<u>1,344</u>
^(a)	The Group has entered into various counter-indemnities of bank and performance guarantees related to its own future performance in the normal course of business.	
^(b)	Actual or potential litigation amounts relate to a number of actions against the Group, none of which are individually significant and where the liability is not probable and therefore the Group has not provided for such amounts in these financial statements. Additionally, there are a number of legal claims or potential claims against the Group, the outcome of which cannot be foreseen at present, and for which no amounts have been included in the table above.	

F-53

Figura 7: Trecho da nota explicativa de contingências da empresa inglesa BHP Billiton

Foram realizados testes estatísticos não paramétricos para a confirmação das hipóteses desenvolvidas, de acordo com a divisão de cada uma das amostras. Para a divisão do sistema legal do país (*common law* ou *code law*) utilizou-se o teste de Mann-Whitney, mais apropriado para a verificação da diferença entre duas populações. A divisão das empresas em setores e também em continentes foi tratada pelo teste de Kruskal-Wallis, que permite verificar se três ou mais populações são de fato diferentes.

Estes testes estatísticos visam confirmar estatisticamente se os valores que cada uma das categorias possui de contingências passivas são significativamente diferentes ou se não se pode fazer essa afirmação. Ambos os testes objetivam trazer mais robustez às análises e conclusões desta pesquisa, procurando adicionar técnicas quantitativas para aprimorar estudos qualitativos.

A significância financeira foi calculada utilizando-se um índice alcançado pela divisão das contingências totais pelo patrimônio líquido das empresas. Por meio desse índice é possível alcançar um poder de relação entre as empresas muito maior do que o simples uso dos valores absolutos em moeda das contingências..

No decorrer do levantamento e tratamento dos dados para alcançar o objetivo central da significância financeira geral, foram também observados levantamentos secundários que poderiam enriquecer as informações sobre a pesquisa.

Tais informações tratam-se dos tipos de contingências predominantes em cada um dos possíveis fatores que influenciam na significância das contingências (setor, teoria de Gray e sistema legal). Por este motivo, os tipos de contingências também foram comparados entre os fatores influentes, visando identificar predominâncias e tendências entre os grupos.

3.5. Formulação das hipóteses

As hipóteses foram desenvolvidas visando a melhor forma de tentar responder ao problema de pesquisa, onde cada uma das hipóteses fortalece as outras conforme sua resposta. Foram testadas três hipóteses sob o mesmo prisma: o que pode

influenciar na significância financeira das contingências das empresas. Dessa forma, escolheram-se três possíveis fatores: o setor da empresa, o sistema de leis do país da empresa e a influência dos valores culturais do país da empresa. Todos estes fatores foram comparados com o Patrimônio Líquido das companhias.

Para os testes do sistema legal e do setor, foram utilizadas todas as empresas da amostra. Para a verificação da influência da teoria de Gray os testes foram conduzidos com as empresas do Brasil, China e Inglaterra apenas.

Essa diferenciação se deu após a segregação dos países de acordo com cada variável. Para a análise da teoria de Gray considerou-se mais adequado utilizar apenas os países com uma quantidade de empresas maior que dez. Assim, apenas Brasil, China e Inglaterra foram analisados isoladamente sob esse espectro.

Algumas análises qualitativas foram realizadas utilizando a divisão da NYSE por continentes: América Latina, Ásia/Pacífico e Europa, como uma forma de agrupamento.

3.5.1. Setor da empresa

O setor da empresa pode exercer um papel decisivo na significância financeira que as contingências passivas e as provisões podem ter em uma empresa. Cada setor está exposto a diferentes tipos de riscos operacionais, onde uma empresa que lida diretamente com consumidores finais (*consumer goods* e *consumer services*) pode estar mais exposta a litígios cíveis e uma empresa de petróleo e gás pode estar mais exposta a catástrofes ambientais, por exemplo.

Ao se isolar o setor como uma variável de diferenciação de significância financeira, os dados podem demonstrar que tais diferenças não são refletidas em provisões e contingências, além de também ser possível checar quais as contingências passivas mais recorrentes em cada um dos setores.

Existem nove setores na NYSE: materiais básicos, serviços ao consumidor, produtos ao consumidor, petróleo e gás, tecnologia, indústria médica, telecomunicações, utilidades

e industrial. A divisão das empresas de acordo com essa classificação de setores é a mesma utilizada por Nobes (2011).

3.5.2. Influência do sistema legal

O sistema legal do país onde a empresa se localiza também é um fator relevante a ser checado, visto que, conforme o referencial teórico, o sistema legal pode interferir nas práticas contábeis e de divulgação de uma empresa. Ao utilizar o sistema legal como uma variável, o presente estudo irá verificar se, no que diz respeito a contingências passivas, existem ou não diferenças de práticas contábeis causadas por diferentes sistemas legais predominantes nos países.

Neste estudo foi utilizada a classificação de sistemas legais em dois grandes grupos: *common law* e *code law*, conforme La Porta *et al.* (1996).

O que se espera encontrar ao incluir esta variável como hipótese de pesquisa tem fundamento na pesquisa de Tsakumis (2007). Ao se incluir o sistema legal do país onde a empresa se encontra será possível analisar a influência que a cultura, por meio da forma como o sistema legal dos países é composto, causa no julgamento de mensuração e divulgação das contingências passivas.

3.5.3. Influência da Teoria de Gray

A análise da teoria de Gray se faz através da classificação dos países em cada espectro do gráfico de Gray (Figura 3). Brasil, China e Inglaterra estão classificados em três posições diferentes, indicando valores culturais dissemelhantes, o que seria um indicativo da existência de um tratamento diferente para as contingências para estes países.

Para que a análise da teoria de Gray faça sentido, deve-se observar os tipos de características culturais de cada país para verificar se os resultados de cada país realmente condizem com seus valores culturais. Uma das características é o conservadorismo e, por exemplo, um país mais conservador tende a apresentar mais passivos contingentes que um país menos conservador, pela característica passiva e subjetiva das contingências.

Faz-se importante destacar que para analisar a teoria de Gray sob o aspecto de dados empíricos é preciso assumir a

premissa de que as empresas possuem, de certa forma, um nível real absoluto aproximado de passivos contingentes, o que pode ser considerado, caso as demais hipóteses não se confirmem.

Além disso, a boa distribuição de setores semelhantes e de empresas de grande porte entre os países ajuda a reduzir essa possível lacuna.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os resultados da pesquisa são apresentados nesta seção. Primeiramente apresentam-se os dados qualitativos e de estatística descritiva. Após são demonstrados os testes estatísticos de confirmação ou não das hipóteses envolvidas no estudo, assim como os comentários e análises que envolvem os mesmos e análises complementares quando cabíveis.

4.1. Estatística descritiva dos dados

Tendo focado nas contingências no ano de 2010, essa pesquisa verificou o poder de influência que alguns fatores poderiam exercer sobre a quantidade de contingências existentes nas empresas, assim como a distribuição e divisão de passivos contingentes pelas empresas ao redor do mundo.

O campo de análise escolhido foi a bolsa de valores de Nova York, e as empresas foram as estrangeiras que publicavam seus demonstrativos financeiros utilizando o padrão IFRS. No total, foram escolhidas 102 empresas estrangeiras espalhadas pelo mundo em três continentes: América Latina, Ásia/Pacífico e Europa.

A análise levou em consideração a relação entre Contingências Totais (CT) e Patrimônio Líquido (PL). Dessa forma a relação entre CT e PL foi utilizada em diversos cálculos e analisada sob os prismas dos fatores relacionados nas hipóteses: setor (i), sistema legal (ii) e teoria de Gray (iii). Para realizar essa análise, foi preciso levantar de cada uma das empresas todas as informações de passivos contingentes e seus valores, para serem adequadamente segregados e analisados.

O Apêndice B apresenta os resultados gerais desta pesquisa, demonstrando a significância financeira, frente ao Patrimônio Líquido, que as contingências totais possuem nas companhias. O Apêndice B também demonstra a classificação de cada uma das empresas por setor, continente e sistema legal, fornecendo uma visão geral empírica da significância financeira dos passivos contingentes em empresas de diversas regiões do mundo. Apenas como referência e a título informativo, incluiu-se também a proporção dos passivos contingentes totais em relação ao Lucro Líquido (LL) no ano.

Ao imaginar-se uma situação hipotética onde as empresas da amostra estão sendo avaliadas para serem compradas, pode-se levar em consideração o impacto dos passivos contingentes no Patrimônio Líquido das empresas, pois pelo CPC 15 – Combinação de Negócios - é preciso reconhecer os passivos contingentes como provisões antes de se realizar a combinação de negócios.

Observa-se que a chinesa China Ming Yang, do setor de petróleo, e a brasileira Tele Norte Leste, do setor de telecomunicações, teriam seus patrimônios reduzidos a zero ou quase zero. Outras companhias como CSN (Brasil, materiais básicos), CDB (Brasil, serviços ao consumidor) e Vivo (Brasil, telecomunicações) teriam mais da metade de seu Patrimônio Líquido comprometido.

Na Chinesa Ming Yang, única empresa da amostra que teria o Patrimônio Líquido negativo caso os passivos contingentes fossem considerados como provisão, a grande parte de suas contingências (91%) vem de um processo litigioso, gerado por conflitos contratuais com um fornecedor referente ao *leasing* de plantas industriais.

Para as brasileiras Tele Norte Leste, CSN, CDB e Vivo, as contingências passivas predominantes são as tributárias, representando 80%, 69%, 94% e 86%, respectivamente. A maioria destas contingências tributárias refere-se a processos que as próprias companhias iniciaram, pleiteando reduções de valores tributários ou recolhimentos os quais consideram indevidos. Para efeito de mensuração e evidenciação, os valores são calculados pela diferença entre o que as empresas recolhem hoje (o que consideram correto) e o que elas teriam que recolher (o que o fisco brasileiro considera correto) caso viessem a perder a causa.

Outros processos tributários também envolvem autos de infração, onde as empresas atuam passivamente, se defendendo de posições e execuções do fisco que consideram erradas. Também os valores são mensurados e evidenciados, caso as empresas viessem a perder as causas.

Foi possível observar como a amostra da pesquisa se comportou de maneira geral, em relação à própria existência ou

não de passivos contingentes. As empresas do Brasil se destacam, pois, apesar de serem numerosas na amostra (19 empresas), todas elas evidenciaram valores de passivos contingentes, fato este que não ocorreu com o restante dos continentes.

De acordo com a Figura 8, na Europa, das 45 empresas da amostra, 13 (29%) não divulgaram nenhum passivo contingente. Na Ásia essa proporção foi de 46%, onde 13 empresas do total de 28 na amostra não divulgaram nenhuma contingência passiva. Na América Latina 19% das empresas não apresentaram contingências, mas ao se excluir o Brasil a proporção sobe para 50%.

Esses resultados demonstram uma possível diferença de interpretação da norma, pois é pouco provável que somente as empresas brasileiras possuam passivos contingentes. Existem empresas brasileiras que divulgaram valores pequenos de contingências, como Gerdau (3,2%) e Embraer (3,8%), mas todas as empresas divulgaram algum valor.

Outro aspecto relevante do resultado é que 43% das empresas da amostra tinham passivos contingentes que representavam menos de 1% de seu Patrimônio Líquido. Destas, 75% das companhias não divulgaram nenhum¹² passivo contingente (ou seja, 32% do total de empresas da amostra).

Nenhuma destas empresas encontrava-se no Brasil. Este dado é importante para notar a diferença que as empresas brasileiras trazem à amostra, sendo o único país com mais de dez empresas na amostra (Brasil, China e Inglaterra são os países com mais de dez empresas na amostra, possuindo dezenove, dezessete e doze empresas respectivamente) que não possuía empresas que não divulgaram passivos contingentes.

¹² É possível que algumas divulgações de passivos contingentes tenham passado despercebidas nesta pesquisa, pelo fato de que os FORM-20F não foram integralmente mas sim pontualmente lidos. Isso significa, porém, que as empresas não facilitaram sua divulgação, não deixando claro sua natureza ou existência pois o procedimento de busca de palavras semelhantes e relacionadas com contingências não retornou nenhum resultado. Também foram excluídas dos comentários as empresas que divulgaram a existência de passivos contingentes porém sem valores, sendo, nestes casos, o respectivo valor de passivos contingentes considerado como zero para as análises.

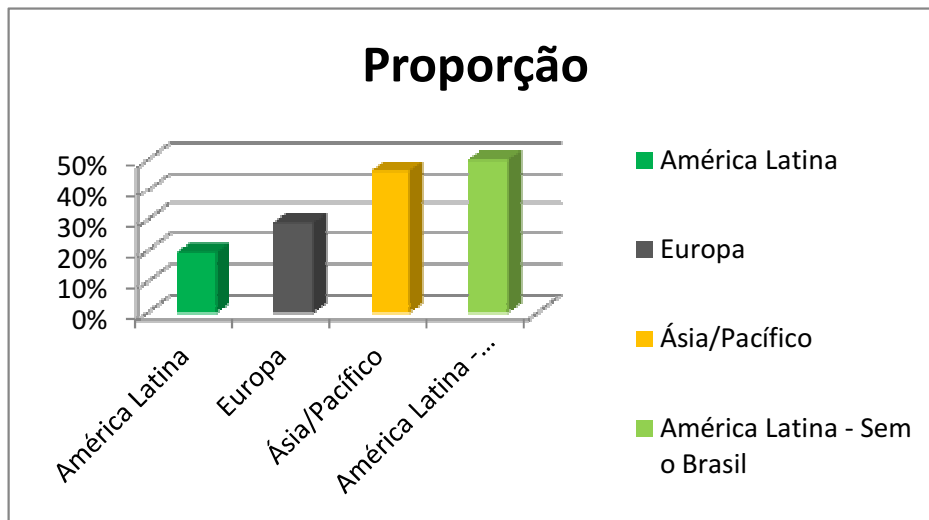


Figura 8: Proporção das empresas que não apresentaram passivos contingentes

Ressalta-se que o Brasil é o país que mais publica contingências passivas e onde a grande maioria das contingências passivas é composta por contingências tributárias (67% em média geral para todas as empresas brasileiras). Esses resultados podem levantar duas grandes questões para que sejam explicadas adequadamente.

A primeira explicação é que as empresas brasileiras possuem realmente um risco tributário mais elevado que as empresas de outros países, dada à complexidade do sistema tributário brasileiro, elevada quantidade de obrigações acessórias e pesada carga tributária, além dos elevados valores de contingências tributárias provenientes de valores que as empresas consideram inconstitucionais. O emaranhado de Leis e a grande quantidade de tipos de impostos no País podem ser os grandes motivadores para essa diferença nos resultados da pesquisa.

A alta complexidade para o cumprimento das Leis e falta de profissionais preparados também podem ser possíveis motivos para a primeira explicação. A segunda possível explicação é a diferença cultural, embasada na teoria de Gray, onde os contadores brasileiros são mais conservadores e menos sigilosos que os demais e, por isso, tendem a divulgar mais passivos contingentes. Essa análise sob o aspecto da teoria de Gray será vista mais à frente.

A China, por outro lado, é o país com mais de dez empresas na amostra que menos publicou contingências. De suas dezessete representantes, onze não divulgaram nenhuma contingência. Esse dado levanta a questão de se analisar se a norma IA 37 não é aplicada adequadamente na China ou se as empresas chinesas possuem realmente um menor risco relacionado aos passivos contingentes.

Um fato relacionado ao assunto é o de que a China, diferentemente de outros países deste grupo, não possuía normas de provisões e contingências antes de 1995 (NOBES e PARKER, 2006), o que poderia indicar uma distância de conhecimento e experiência dos contadores chineses em relação ao tema. No entanto, as companhias são auditadas por firmas de auditoria, que estão constantemente atualizadas em relação aos

normativos contábeis. Além disso, de 1995 até 2010 há tempo suficiente para que um normativo contábil como o IAS 37 tenha sido assimilado e dominado pelas companhias.

A análise das contingências por continentes demonstra uma predominância única em cada um dos continentes, facilmente percebida na Figura 9. O continente da América Latina desponta nas contingências tributárias, enquanto que na Europa destacam-se as contingências de processos cíveis. Também na Europa, a categoria de garantias se destaca composta principalmente por garantias financeiras e de produtos, ficando em segundo lugar. Já na Ásia/Pacífico a categoria garantias é predominante, composta principalmente por garantias de produtos e garantias financeiras.

Dos cinco grupos de contingências, dois deles não se destacam em nenhum continente: as ambientais e as trabalhistas. As ambientais e trabalhistas são praticamente ausentes na Ásia/Pacífico e as menos significativas na Europa. As contingências trabalhistas possuem maior presença na América Latina, onde figuram como o terceiro maior tipo de contingência.

Por comparação entre continentes, os passivos contingentes ambientais são maiores na Europa (ausentes na Ásia/Pacífico e insignificantes - 1% - na América Latina), o que pode indicar um sistema de leis ambientais bem estruturado e desenvolvido, com uma forte aplicabilidade das leis.

A ausência de contingências trabalhistas na Ásia/Pacífico, com predominância de empresas chinesas, pode demonstrar um baixo protecionismo para com os trabalhadores por parte das autoridades responsáveis, fato que não ocorre, por exemplo, na América Latina onde as contingências trabalhistas estão acima de 10% do total de passivos contingentes.

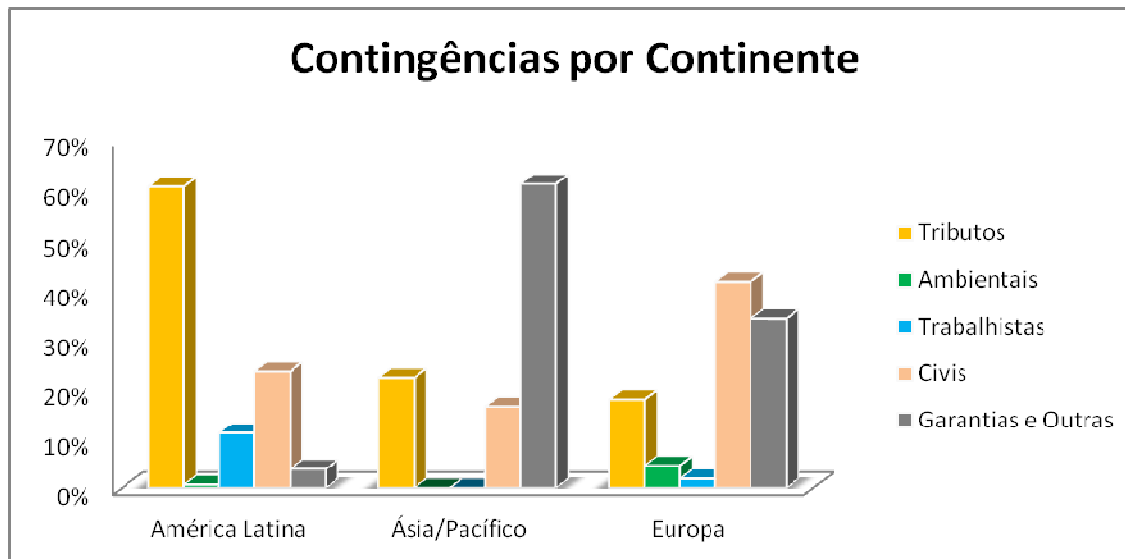


Figura 9: Distribuição das contingências por Continente

Para os passivos contingentes em destaque na América Latina, as empresas que mais contribuem para a predominância das contingências tributárias são a CDB do Brasil, América Móvil do México, TAM do Brasil e Tele Norte Leste, também do Brasil. Os destaques da Europa que potencializam os passivos contingentes cíveis são a SAP e a Siemens da Alemanha, Repsol da Espanha e France Telecom da França. Na Ásia/Pacífico o destaque das garantias contingentes é fomentado pela Wipro da Índia, China Yuchai de Singapura e pela China Unicom da China.

A maior relevância das contingências tributárias na América Latina despertou o interesse na verificação das mesmas contingências nos demais continentes. Na Europa os passivos contingentes tributários ficaram como terceiro tipo mais encontrado. Os valores são provenientes de quatro empresas que apresentaram basicamente apenas contingências tributárias: Ternium e Tenaris de Luxemburgo, Syngenta da Suíça e Portugal Telecom de Portugal.

Nas empresas Tenaris e Ternium, curiosamente, seus passivos contingentes tributários são originários de suas operações na Argentina. Na Tenaris, as contingências vêm de sua subsidiária Siderca (que opera na Argentina), referente a um auto de infração aplicado pelo fisco argentino relacionado ao imposto de renda. A situação para a Ternium é idêntica: erro de dedutibilidade na apuração do imposto de renda. Na Syngenta a situação se repete: suas contingências tributárias são provenientes de suas operações na América Latina, dessa vez no Brasil. Apenas a natureza é diferente, na Syngenta as disputas com o fisco brasileiro são em relação ao imposto de importação.

A Portugal Telecom também atribui seus passivos contingentes tributários ao Brasil, inclusive escrevendo em suas considerações que o sistema tributário do Brasil é complexo. Suas contingências passivas tributárias se originam das operações da Oi e referem-se a disputas fiscais de tributos diversos.

Na Ásia/Pacífico as contingências tributárias se originam da PT Indosat de telecomunicações da Indonésia e da

Tata Motors e a farmacêutica DR Reddys, ambas da Índia. A DR Reddys está sendo questionada como corresponsável em relação a alguns preços que um de seus fornecedores praticam. Esses preços estão sendo reavaliados pelo fisco e alguns valores estão sendo requeridos da companhia, por conta de possível erro de base de cálculo tributária. Já a Tata Motors possui diversos tipos diferentes de tributos em processos com o fisco indiano. A PT Indosat possui incongruências em relação ao cálculo do seu imposto de renda, segundo questionamentos do fisco da Indonésia. O processo ainda está em andamento e a companhia acredita não ser provável qualquer pagamento.

Ao utilizar-se a segregação entre os sistemas legais observa-se uma divisão mais equilibrada, porém ainda com destaques (Figura 10). Para o *common law* o destaque é das garantias (puxadas em grande parte pela Inglaterra, maior representante do *common law*), enquanto que para o *code law* o destaque é das contingências tributárias (puxadas pelo Brasil, maior representante dos países *code law*).

Novamente as contingências trabalhistas e ambientais desempenham papel diminuto e as tributárias, cíveis e garantias são as principais. O principal motivo para as contingências tributárias nos países *common law* serem elevadas (ficando na segunda posição) são as empresas indianas, que possuem uma média de 60% de contingências tributárias entre elas.

A dominância dos passivos contingentes gerados por garantias é grande nos países *common law*. Esse resultado é gerado principalmente pelas inglesas BT Group de telecomunicações e IHG de hotéis, pela indiana Wipro de tecnologia, pela China Yuchai da Singapura que produz caminhões e utilitários e pela australiana Sims Metal.

As garantias dadas são divididas em dois tipos principais: garantias de financiamentos próprios e garantias para financiamento de clientes. A China Yuchai de Singapura, por exemplo, forneceu garantias financeiras aos empréstimos fornecidos pelos bancos aos clientes que compraram alguns de seus produtos. O restante das companhias possuem contratos de garantia por desempenho de suas subsidiárias (ou própria) para com acionistas não controladores ou garantias de cobertura de

pagamento das parcelas dos empréstimos, caso suas subsidiárias deixem de pagar tais empréstimos para o banco financiador.

As maiores exposições são da IHG (33% do seu patrimônio líquido comprometido por garantias), BT Group (13% do patrimônio) e Wypro (8% de seu patrimônio líquido).

A divisão dos passivos contingentes por setores destaca algumas predominâncias diferentes das outras classificações (continentes e sistema legal), além de auxiliar nas análises e também demonstrar as origens de algumas contingências. Para analisar os setores, optou-se por excluir as contingências tributárias, pois são um tipo de contingência de origem mais econômica (país) do que de negócio (setor). As outras categorias foram mantidas, pois pode-se considerar que todas são influenciadas de alguma forma pelo setor.

Percebe-se, por exemplo, que as contingências ambientais são provenientes apenas dos setores Petróleo e Gás, Health Care e Utilidades.

A elevada contingência ambiental apresentada no setor de health care (Figura 11) é causada em grande parte pela francesa farmacêutica Sanofi. Grande parte das contingências ambientais da Sanofi se refere a potenciais indenizações ambientais por poluição relacionadas à produção de componentes químicos.

No setor Petróleo e Gás as contingências ambientais são mais relevantes e resultam principalmente de garantias de risco de poluição por atividades potencialmente poluidoras, multas ambientais por motivos diversos ainda em processo de defesa e processos criminais ambientais envolvendo poluição de áreas aquáticas (rios, mares, etc...) e plantações.

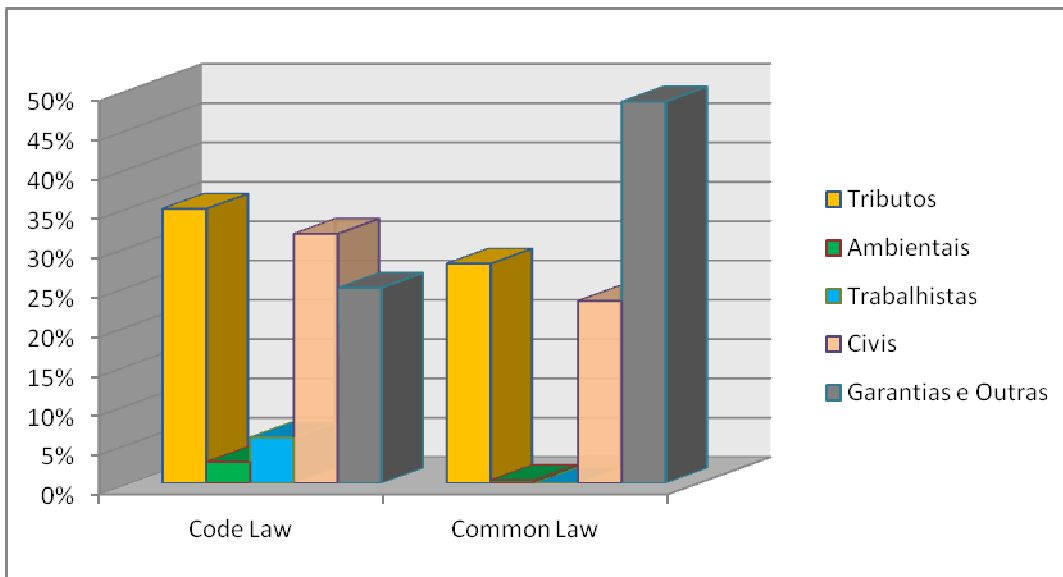


Figura 10: Distribuição das contingências Sistema Legal

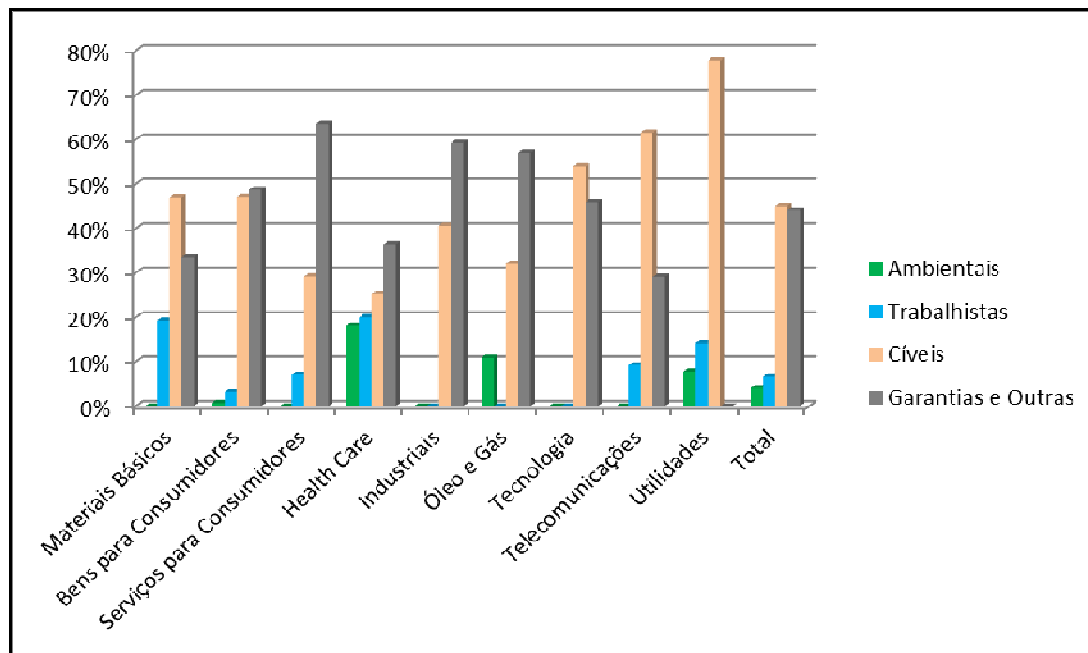


Figura 11: Distribuição das contingências por Setor

Para o setor de Petróleo e Gás destaca-se o caso da British Petroleum (BP), presente na amostra, onde não havia nenhuma contingência ambiental. No entanto, as provisões ambientais estavam elevadas e o total de provisões frente ao Patrimônio Líquido da empresa estava no montante de 33%, bem acima da média geral de 9%. Tal efeito acabou se refletindo no resultado do período da BP, que apresentou um prejuízo de mais de três bilhões de dólares.

A BP não apresentou nenhuma contingência ambiental porque em 20 de Abril de 2010 ocorreu um vazamento em uma de suas plataformas no Golfo do México. Esse vazamento foi um evento na companhia que apresentou certeza suficiente para que qualquer passivo contingente que existisse relacionado a potenciais poluidores fosse reconhecido no resultado como uma provisão. Por este motivo as provisões da BP estavam altas e não havia passivos contingentes ambientais na data do balanço.

A predominância das contingências cíveis no setor de tecnologia se deve principalmente a disputas litigiosas de propriedade intelectual e patentes, que envolvem valores elevados devido à própria natureza destas empresas, que tendem a ter o capital intelectual e o intangível elevados proporcionalmente a outras companhias, se comparados à composição de seus itens de balanço.

No setor de utilidades a predominância é de empresas fornecedoras de energia ou de saneamento básico. A grande quantidade de contingências de natureza cível se dá principalmente pelo elevado número de processos iniciados por consumidores finais, requerendo algum tipo de ajuste às taxas que estão sendo cobradas, assim como pedidos de restituição por danos causados pela suposta falha na prestação dos serviços, ocasionando perdas diversas pela falta de energia, por exemplo.

Os países que mais publicaram contingências estão dispostos na Tabela 1. O Brasil figura em primeiro lugar, com uma média de significância financeira de passivos contingentes de 33%, seguido da Itália com 22% e do México com 16%. É possível notar que a variabilidade da significância das contingências é grande, pois existem países com poucas

empresas que possuem alta significância (Itália), países com muitas empresas que possuem baixa significância (Inglaterra), países com muitas empresas e alta significância (Brasil) e países com poucas empresas que apresentaram baixa significância (Luxemburgo).

Tal dado levanta a dúvida sobre a adoção adequada da norma IAS 37, característica não abordada nesta pesquisa (nível de adoção), pois pelo tamanho das companhias da amostra e extensão de suas operações e relações comerciais é pouco provável que tantas empresas apresentem baixos índices de contingências passivas, ou até mesmo nenhuma contingência, como visto em seções anteriores.

<i>País</i>	<i>Média CT / PL</i>	<i>Empresas</i>
Brasil	33,31%	19
Itália	21,80%	3
México	16,06%	2
Alemanha	12,89%	2
Índia	12,86%	4
França	7,66%	6
China	6,90%	17
Espanha	5,94%	2
Inglaterra	5,03%	12
Austrália	1,10%	2
Holanda	1,09%	4
Chile	0,79%	7
Luxemburgo	0,17%	3
Suíça	0,13%	2

Tabela 1: Significância financeira dos passivos contingentes por país

As empresas localizadas na Europa possuem uma maior experiência em aplicação e adoção das normas IFRS e, por este motivo, é curioso ter países como a Inglaterra, por exemplo, apresentando valores tão reduzidos de passivos contingentes. A estabilidade econômica do país, refletida por

suas leis tributárias e trabalhistas mais simples poderia ser uma explicação para justificar esses números reduzidos.

No entanto, as empresas da amostra possuem atuação global e estão expostas às situações e riscos de suas operações em diversos outros países. Isso pode ser motivo suficiente para que os passivos contingentes apresentassem certa similaridade entre as empresas.

4.2. Fatores que influenciam na significância financeira dos passivos contingentes

Foram testadas as três hipóteses da pesquisa e seus resultados possuem um poder explicativo sobre o assunto a ser discutido. As possíveis diferenças de contingências existentes através da diferenciação da teoria de Gray e entre setores foram verificadas pelo teste de Kruskal-Wallis, enquanto que as diferenças nas contingências passivas entre sistemas legais foram checadas pelo teste de Mann-Whitney.

Nesta subseção serão apresentados os resultados relacionados com a significância financeira que os passivos contingentes possuem em cada um dos determinantes.

Preliminarmente apresentam-se os resultados das médias gerais dos fatores considerados determinantes da significância financeira. Essas são as médias alcançadas por meio da divisão entre contingências totais e o patrimônio líquido das empresas, demonstrando o quanto os passivos contingentes representam financeiramente para as empresas da amostra.

<i>Média por SL - CT / PL</i>	
Code	11,92%
Common	5,76%

Quadro 6: Significância das contingências por sistema legal

A significância financeira das contingências por sistema legal é apresentada no Quadro 6, onde se percebe que as empresas pertencentes ao sistema *code law* possuem, em média, passivos contingentes relativamente maiores do que as

do sistema *common law*. Novamente, a influência das empresas brasileiras nos números aparece. Sendo o país com maior número de empresas compondo o sistema legal *code law* (23% das empresas), a alta significância dos passivos contingentes que as empresas brasileiras possuem foi definitiva para elevar a média geral.

No entanto as médias das duas classificações de sistemas legais não foram consideradas estatisticamente diferentes, como será visto mais à frente.

Já no Quadro 7 estão dispostas as médias divididas por continente, onde na América Latina, os passivos contingentes possuem uma representatividade de 22,35% do Patrimônio Líquido de suas empresas. Já a Europa e Ásia/Pacífico possuem médias muito abaixo, 5,34% e 6,86% respectivamente, demonstrando um menor risco derivado dos passivos contingentes.

Apesar de na Europa as contingências cíveis e na Ásia/Pacífico as contingências de garantias serem os principais passivos contingentes e os que mais aparecem, verifica-se que os valores não são tão relevantes assim, ou seja, apesar de existirem muitas contingências advindas de processos cíveis na Europa, por exemplo, esses valores não possuem um impacto considerável frente ao patrimônio das empresas.

<i>Média Por continente - CT / PL</i>	
América Latina	22,35%
Ásia/Pacífico	6,86%
Europa	5,34%

Quadro 7: Significância das contingências por continente

O Quadro 8 demonstra a distribuição da significância das contingências passivas por setor. A análise cruzada entre a Figura 8 e a Quadro 8 enriquece as informações, sendo possível verificar, por exemplo, que as contingências ambientais são muito mais relevantes, em termos de significância, no setor de Petróleo e Gás do que no setor de Health Care.

Ambos os setores possuem contingências ambientais compondo em torno de 10% do seu total e, no entanto, a representatividade dos passivos contingentes no setor de Petróleo e Gás (16,12%) é muito maior do que no setor de Health Care (2,46%), indicando que os valores de contingências ambientais no setor de Health Care não são tão elevados em termos de relevância financeira.

Os valores do Quadro 8, assim como do Quadro 6, também não foram considerados como estatisticamente diferentes após realizar-se a análise do teste de Kruskal-Wallis.

<i>Média por Setor - CT / PL</i>	
Telecomunicações	19,66%
Óleo e Gás	16,12%
Serviços para Consumidores	13,06%
Utilidades	10,44%
Tecnologia	7,76%
Bens para Consumidores	7,52%
Materiais Básicos	7,21%
Industriais	3,70%
Health Care	2,46%

Quadro 8: Significância das contingências por setor

Os resultados do Quadro 9 demonstram como as médias dos países com a maior quantidade de empresas da amostra se apresentaram. A disposição das médias de Brasil, China e Inglaterra foi aproximadamente semelhante às médias apresentadas para os continentes, no Quadro 7, havendo apenas uma troca de posições entre China (Ásia/Pacífico) e Inglaterra (Europa). O Brasil seguiu a posição de destaque da América Latina, porém com uma média de significância mais acentuada que o seu continente.

O Quadro 10 apresenta, resumidamente, os resultados das hipóteses de pesquisa testadas, seus respectivos graus de significância (quando confirmadas) e os testes executados. Observa-se que das três hipóteses de pesquisa duas foram rejeitadas: (i) o que o setor afeta a significância financeira das contingências passivas e (ii) o sistema legal do país da empresa afeta a significância financeira das contingências passivas.

A única hipótese confirmada foi a da teoria de Gray. Isso significa que os valores culturais expostos pela teoria de Gray podem ser considerados como influenciadores nas decisões de mensuração e reconhecimento dos valores de passivos contingentes.

<i>Média Brasil, China e Inglaterra - CT / PL</i>	
Brasil	33,30%
China	6,90%
Inglaterra	5,03%

Quadro 9: Significância das contingências para teoria de Gray

No Brasil as contingências são mais significativas do que no restante dos países. Isso se dá pelos valores elevados de contingências tributárias que muitas empresas brasileiras possuem. Especificamente para tratar destes resultados Brasil foi montado o Quadro 11, onde é possível observar com detalhes as diferenças existentes entre as empresas brasileiras e o restante das empresas da amostra em relação a contingências tributárias.

<i>Hipóteses da pesquisa</i>	<i>Fator</i>	<i>Teste</i>	<i>Confirmação</i>	<i>Significância</i>
H1	Setor	Kruskall-Wallis	Não	-
H2	Sistema Legal	Mann-Whitney	Não	-
H3	Teoria de Gray	Kruskall-Wallis	Sim	0,001%

Quadro 10: Resumo das hipóteses da pesquisa

O único fator que diferenciou a significância financeira de passivos contingentes foi a teoria de Gray, com

significância abaixo de 0,1%. As hipóteses originadas para a verificação dos fatores setor e sistema legal não foram consideradas estatisticamente diferentes. Pelas médias apresentadas na seção anterior, verifica-se que o Brasil possui uma média de significância financeira maior do que Inglaterra ou China, ou seja, maiores passivos contingentes evidenciados.

O Quadro 11 demonstra que nas contingências das empresas brasileiras 67%, em média, são de contingências tributárias e que a significância financeira dos passivos contingentes das empresas brasileiras é de 33%. Isso demonstra que as contingências tributárias são as principais responsáveis pelo destaque de contingências que as empresas brasileiras apresentam na pesquisa, em comparação com as outras empresas.

País / Países	Média da Predominância das Contingências Tributárias	Significância das Contingências sobre o Patrimônio Líquido das Empresas
Brasil	67%	33%
Demais países	19%	6%

Quadro 11: Comparação Brasil e demais países da amostra

O Quadro 11 também facilita a visualização da diferença geral entre o Brasil e os demais países da amostra, ao permitir observar que no Brasil as contingências passivas são mais evidenciadas, em termos de significância financeira e que esse motivo é predominantemente gerado pelas contingências tributárias. Os resultados de H3 demonstraram que as características de passivos contingentes no Brasil são diferentes do resto das empresas.

Inicialmente pode-se inferir que a teoria de Gray pouco influencia nos resultados, pois no Brasil as contingências tributárias são tão significativas que desequilibram os testes. No entanto, apesar do destaque das contingências tributárias das empresas brasileiras, estas também foram as que mais apresentaram variedade dos outros tipos de contingências divulgadas, pois em média, as empresas brasileiras apresentaram três tipos (do total de cinco) de contingências por

empresa, enquanto que as demais empresas apresentaram uma média de aproximadamente dois tipos de contingências por empresa.

Isso demonstra que além de divulgarem passivos contingentes mais significativos, as empresas brasileiras divulgaram uma maior variedade e abrangência de contingências do que as demais empresas, não se limitando às contingências tributárias.

Os resultados do teste de Kruskal-Wallis para a confirmação da teoria de Gray estão dispostos na Figura 13. O Brasil (País 1) ficou com a média de classificação de 37,05, enquanto que China (País 2) e Inglaterra (País 3) ficaram atrás, com as médias de classificações de 14,18 e 19,25, respectivamente.

O teste também apresentou uma significância confortável, abaixo de 0,1, indicando que as médias apresentadas são estatisticamente diferentes. Dessa forma, observou-se que para a divulgação e significância financeira dos passivos contingentes em empresas que divulgam seus números financeiros na NYSE, foi possível confirmar a teoria de Gray.

A teoria de Gray expõe que países latinos mais desenvolvidos, neste caso o Brasil, tendem a ser mais sigilosos que países como a China (Ásia colonial) e a Inglaterra (Anglo). No entanto, o Brasil também é considerado extremamente conservador, ao passo que China e Inglaterra são considerados otimistas.

No que se refere ao sigilo/transparência, a Inglaterra é considerada extremamente transparente, enquanto que a China está classificada como moderadamente transparente.

Observa-se que a China divulgou menos passivos contingentes que a Inglaterra, confirmando sua característica menos transparente em relação à Inglaterra (altamente transparente).

Kruskal-Wallis Test			
Ranks			
	País	N	Mean Rank
CTPL	1	19	37,05
	2	17	14,18
	3	12	19,25
	Total	48	

Test Statistics^{a,b}	
	CTPL
Chi-Square	26,869
df	2
Asymp. Sig.	,000

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: País

Figura 13: Output SPSS 17 - Teste de Kruskal-Wallis para a teoria de Gray

A diferença, contudo, foi pequena talvez pela característica mais otimista da Inglaterra frente á tênue característica otimista da China.

Nesse caso as duas características são semelhantes, isto é, quanto mais (menos) otimismo, menos (mais) passivos contingentes. A característica da transparência/sigilo influencia de forma contrária, pois quanto mais (menos) transparência, mais (menos) passivos contingentes. Conclui-se assim que a teoria de Gray se adapta às evidências empíricas desta pesquisa, indicando que a cultura exerce influência na significância financeira dos passivos contingentes das empresas estrangeiras que publicam seus demonstrativos financeiros em IFRS na NYSE.

5 CONCLUSÃO

A presente pesquisa procurou obter uma visão geral sobre as características dos passivos contingentes nas empresas estrangeiras que negociam ações na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE), além de procurar encontrar possíveis explicações para tais características. O estudo levantou os passivos contingentes de 102 empresas que publicam seus demonstrativos financeiros em IFRS na NYSE, utilizando hipóteses de pesquisa que pudessem explicar a forma como tais contingências foram distribuídas.

As hipóteses consideradas como possíveis fatores explicativos foram o (i) setor da empresa, (ii) a cultura, refletida no sistema legal do país onde a empresa se encontra e também na teoria de Gray (1988) sobre a influência da cultura na contabilidade e (iii) a classificação geográfica, entre continentes, utilizada pela NYSE.

O fator mais lógico para explicar diferenças em passivos contingentes seria o econômico, refletido nos setores empresariais onde cada empresa opera, o que justificaria tipos diferentes de passivos contingentes para empresas em setores diferentes, devido a sua forma de operação de negócio.

Outro fator extraído de referenciais teóricos foi o do sistema legal do país onde a empresa atua. Ambos os fatores se mostraram irrelevantes estatisticamente para explicar as diferenças de passivos contingentes entre as empresas. O fator que se apresentou como fator diferenciador da relevância financeira dos passivos contingentes foi a teoria de Gray, também originada do referencial teórico, onde valores sociais são abordados por Gray, tendendo a gerar diferenças no tratamento contábil de reconhecimento e mensuração.

Na análise, o Brasil apresentou maior evidenciação relativa de valores, puxada principalmente pelas suas contingências tributárias, frente à China e Inglaterra.

Os resultados, além de demonstrarem como se divide o quadro de passivos contingentes em empresas ao redor do mundo, trazem o Brasil como país que mais evidencia passivos contingentes dentre as empresas estrangeiras da NYSE.

Isso pode significar uma maior transparência das empresas brasileiras, ao evidenciarem e divulgarem, como pede o normativo contábil internacional, os valores de desembolsos de caixa que acreditam ser possíveis, conforme o conceito de passivos contingentes. Por outro lado, devido ao grande destaque encontrado nas contingências tributárias, a razão para esta diferença de divulgação pode estar na realidade de negócio das empresas brasileiras, que operam em um ambiente de normas tributárias excessivas, contraditórias e complicadas.

A influência da cultura também pode ser considerada como uma possível explicação, refletida na característica conservadora dos contadores brasileiros.

Os resultados também demonstraram que o sistema legal (*code law* ou *common law*) e o setor de operação não explicam a disposição e divulgação dos passivos contingentes.

Observou-se que o Brasil divulgou mais contingências, estando classificado entre os países latinos mais desenvolvidos na teoria de Gray, onde tais países figuram como extremamente conservadores. A China, classificada como levemente otimista, porém menos transparente que a Inglaterra, divulgou menos passivos contingentes que esta, que é classificada por Gray como mais otimista e mais transparente ao mesmo tempo.

Caso a China possuísse uma característica mais transparente, como da Inglaterra que é considerada altamente transparente, é possível que houvesse maior divulgação de passivos contingentes. No entanto, pela classificação de Gray, a China figura como levemente transparente, próxima ao sigilo, o que, juntamente com uma característica levemente otimista pode tender a levar as empresas chinesas a divulgarem menos passivos contingentes que a Inglaterra, que é altamente transparente.

O sistema legal de cada país não foi um fator diferenciador na significância das empresas talvez porque as diferenças culturais geradas por esse fator não se reflitam em diferenças de interpretação de probabilidades, como é caso da norma de passivos contingentes e sim em outros tipos de tratamentos contábeis.

Conclui-se assim que o resultado da pesquisa foi alcançado, ao se identificar a cultura como um fator que influencia na significância financeira dos passivos contingentes divulgados pelas empresas estrangeiras na NYSE. As demais hipóteses de pesquisa (sistema legal e setor) não se confirmaram como fatores determinantes.

O fator cultura, representado pela teoria de Gray, demonstrou que empresas brasileiras tendem a divulgar mais passivos contingentes devido à sua característica social mais conservadora que empresas inglesas ou chinesas (mais otimistas).

Tal resultado, frente à subjetividade exposta da norma internacional de contingências, pode ser interpretado de duas formas: um risco maior nas empresas brasileiras (tributário) ou um perfil de contadores diferente do restante (conforme a teoria de Gray). A quantidade de passivos contingentes tributários nas empresas brasileiras é tão grande que desequilibra as comparações sempre que uma empresa brasileira compõe a amostra que está sendo comparada (setor, por exemplo).

A confusão do sistema tributário brasileiro e a briga existente entre as empresas e o fisco arrecadador ficam claras ao se analisar os números desta pesquisa.

Muitas das contingências tributárias das empresas brasileiras são geradas por autos de infração onde a empresa está sendo contestada pelo fisco em relação a tributos que deixou de recolher ou que recolheu menos do que deveria. Ao registrarem passivos contingentes provenientes destas disputas, percebe-se que as companhias tendem a acreditar que irão vencê-las.

Além disso, a existência de autos de infração na legislação tributária brasileira facilita a caracterização da existência de obrigações presentes geradas por eventos passados, podendo ser um fator que facilite a existência de mais contingências, pelo fato de que os autos de infração precisam receber obrigatoriamente um tratamento contábil.

Uma continuação desta pesquisa seria um estudo sobre os tipos de provisões nas companhias, para verificar se seguem as mesmas distribuições dos passivos contingentes e se, nas

empresas brasileiras, as provisões tributárias também são predominantes.

Outra pesquisa significativa que poderia ser conduzida seria em relação ao grau de assertividade que existe nessas contingências tributárias, ao se analisar se a probabilidade “possível” é realmente a adequada. Esse racional parte do pressuposto de que se a companhia acreditava que iria perder o processo, então deveria ter registrado uma provisão (provável) e não uma contingência (possível).

Esse tipo de pesquisa poderia trazer destaque a essa importante capacidade de previsão que as empresas precisam possuir, quando se fala em provisões e contingências, permitindo enxergar como o subjetivismo é tratado em uma situação prática e se as companhias possuem um bom domínio sobre suas provisões.

Ao se analisar o referencial teórico trazido verificou-se também que as contingências impactam na análise de investidores e analistas, seja pela mudança de precificação atribuída quando da existência de contingências ou pela pior projeção de resultados feita no mesmo caso.

Como exemplo é possível citar situações onde grandes perdas precisam ser reconhecidas devido a um evento fora do controle da empresa, mas que poderia ter sido de alguma forma evidenciado anteriormente. Neste exemplo, caso a empresa já possuísse uma contingência evidenciada e esta contingência se tornasse uma provisão, seria um fato menos alarmante do que se a empresa não tivesse divulgado nenhuma informação relacionada a esses valores.

Um interessante ponto de atenção está no fato de que algumas empresas (43%) não possuíam passivos contingentes ou possuíam valores muito pequenos divulgados se comparados com outras empresas. Revisitando a preocupação de Kaplan (2011) sobre a divulgação e mensuração de riscos das empresas, considera-se este fato alarmante, pois dada a realidade dos negócios e o tamanho das empresas que fizeram parte da amostra desta pesquisa, é pouco provável que uma empresa não possua nenhum passivo contingente ou que seus passivos contingentes sejam insignificantes, visto que a

abrangência que envolve os passivos contingentes é extensa e engloba diversas esferas de risco de negócio, como visto anteriormente (cível, tributário, garantias financeiras e outros).

Esse ponto de atenção pode se estender aos auditores externos que auditam estas companhias. Viu-se no referencial teórico que não é benéfico para uma companhia divulgar passivos contingentes de valores elevados. Isto pode gerar certo desequilíbrio informacional no momento da companhia aplicar seu julgamento para decidir a divulgação ou não de passivos contingentes e provisões.

Cabe à auditoria externa nestes casos aplicar sua neutralidade para que o julgamento mais adequado seja aplicado nos casos que envolvem a subjetividade dos passivos contingentes. Por outro lado sabe-se que o desafio das auditorias nestes casos é grande, pois o acesso de informações pode ser um grande obstáculo para que se analisem as situações ou mesmo tenha conhecimento delas.

Outro possível tema de pesquisa relacionada seria o estudo das reversões e adições das provisões, com a intenção de se encontrar indícios de gerenciamento de resultado, pois estas impactam o lucro do exercício e podem estar sendo usadas com esta intenção, frente à subjetividade da norma, numa espécie de movimento circular entre provisões e passivos contingentes conforme o interesse da gestão das companhias.

REFERÊNCIAS

- AHARONY, J.; DOTAN, A.. A Comparative Analysis of Auditor, Manager and Financial Analyst Interpretations of SFAS 5. **Journal of Business Finance & Accounting**. v. 31, n. 3-4, p. 475–504, 2004.
- AHMED, A.S.; KILIC, E.; LOBO, G.J. Effects of SFAS 133 on the Risk Relevance of Accounting Measures of Banks' Derivative Exposures. **The Accounting Review**. v. 86, n. 3, pp. 769-804, 2011.
- ALEXANDER, D.; ARCHER, S.. On the myth of “Anglo-Saxon” financial accounting. **The International Journal of Accounting**. v. 35, n. 4, p. 539-557, 2000.
- ALI, A; HWANG, L.S.; TROMBLEY, M.A. 2000 **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, v. 15, n. 2, p. 161-181, 2000.
- ALTAMURO, J.; BEATTY, A. How does internal control regulation affect financial reporting? **Journal of Accounting and Economics**, v. 49, n.1-2, p. 58-74, 2010.
- ASSAF NETO, A. **Mercado Financeiro**, 8 ed., São Paulo: Atlas, 2009.
- BALL, R.. **International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors**. Accounting and Business Research. v. 36, n. 1, p. 5-27, 2006.
- BALL, R.; BROWN, P. An empirical evaluation of accounting income numbers. **Journal of Accounting Research**, v. 6, n. 2, 159-178, 1968.
- BALL, R.; KOTHARI, S.P.; ROBIN, A.. Corrigendum to “The effect of international institutional factors on properties of

accounting earnings”. **Journal of Accounting and Economics**. v. 30, n. 2, p. 1–51, 2000.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1977.

BARNIV, R.; MYRING, M.. An International Analysis of Historical and Forecast Earnings in Accounting-Based Valuation Models. **Journal of Business Finance & Accounting**. v. 33, n. 7-8, p. 1087-1109, 2006.

BARTH, M..Relative Measurement Errors among Alternative Pension Asset and Liability Measures. **The Accounting Review**, v. 66, n. 3, p. 433-463, 1991.

BARTH, M.; MCNICHOLS, M.. Estimation and Market Valuation of Environmental Liabilities Relating to Superfund Sites. **Journal of Accounting Research**, v. 32, n. 1, p. 177-209, 1994.

BEAVER, W.; LAMBERT, R.; MORSE, D.. The information content of security prices. **Journal of Accounting and Economics**. v. 2, n. 1, p. 3-28, 1980.

BERGER, P.G.. Challenges and opportunities in disclosure research—A discussion of ‘the financial reporting environment: Review of the recent literature. **Journal of Accounting and Economics**. v. 51, n. 1, p. 204-218, 2011.

BEYER, A.; COHEN, D.A.; LYS, T.Z.; WALTHER, B.R.. The financial reporting environment: Review of the recent literature. **Journal of Accounting and Economics**. v. 50, n. 5, p. 296-343, 2010.

BROWN, S.; HILLEGEIST, S.A.; LO, K.. The effect of earnings surprises on information asymmetry. **Journal of Accounting and Economics**. v. 47, n. 3, p. 208-225, 2009.

BUSHMAN, R. M.; PIOTROSKI, J.D.; SMITH, A.J.. What Determines Corporate Transparency? **Journal of Accounting Research**. v. 42, n. 2, p. 207-252, 2004.

CAIRNS, D.. The future shape of harmonization: a reply. **European Accounting Review**. v. 6, n. 2, p. 305-348, 1997.

CAMPBELL, K.; SEFCIK, S.E.; SODERSTROM, N.S.. Disclosure of Private Information and Reduction of Uncertainty: Environmental Liabilities in the Chemical Industry. **Review of Quantitative Finance and Accounting**. v. 21, n. 1, p. 349-378, 2003.

CHEN, S.; DEFOND, M.L.; PARK, C. W.. Voluntary disclosure of balance sheet information in quarterly earnings announcements. **Journal of Accounting and Economics**. v. 33, n. 2, p. 229-251, 2002.

CHO, C. H.; ROBERTS, R. W.; PATTEN, D. M.. The language of US corporate environmental disclosure. **Accounting, Organizations and Society**. v. 35, n. 4, p. 431-443, 2010.

CLARKSON, P.M.; LI, Y.; RICHARDSON, G.D.; VASVARI, F.P.. Revisiting the relation between environmental performance and environmental disclosure: An empirical analysis. **Accounting, Organizations and Society**. v. 33, n. 1, p. 303-327, 2008.

COEHN, D.; DARROUGH, M.; HUANG, R.; ZACH, T.. Warranty Reserve: Contingent Liability, Informational Signal, or Earnings Management Tool? **The Accounting Review**. v. 86, n. 2, p. 569-604, 2011.

DARÓS, L.L.; BORBA, J.A.. Evidenciação de instrumentos financeiros derivativos nas demonstrações contábeis: uma

análise das empresas brasileiras. **Revista de Contabilidade e Finanças**. v. 16, n. 3, p. 68-80, 2005.

D'ARCY, A.. Accounting classification and the international harmonization debate — an empirical investigation. **Accounting, Organizations and Society**. v. 26, n. 4-5, p. 327-349, 2001.

DESIR, R.; FANNING, K.; PFEIFFER, R. J.. Are revisions to SFAS n° 5 needed? **Accounting Horizons**, v. 24, n. 4, p. 525-545, 2010.

DOUPNIK, T.S.; SALTER, S.B.. An empirical test of a judgemental international classification of financial reporting practices. **Journal of International Business Studies**, v. 24, n. 1, p. 41-60, 1993.

DOUPNIK, T.S.; RICCIO, E.L..The influence of conservatism and secrecy on the interpretation of verbal probability expressions in the Anglo and Latin cultural areas. **The International Journal of Accounting**. v. 41, n. 1, p. 237-261, 2006.

DU, N.; STEVENS, K.. Numeric-to-verbal translation of probability expressions in SFAS 5. **Managerial Auditing Journal**. v. 26, n. 3, p. 248-262, 2011.

EASTON, P.D.. Security returns and the value relevance of accounting data. **Accounting Horizons**. v. 13, n. 4, p. 399-412, 1999.

EASTON, P.D.; ZMIJEWSKI, M.E.. Cross-sectional variation in the stock market response to accounting earnings announcements. **Journal of Accounting and Economics**. v. 11, n. 2, p. 117-141, 1989.

ERNST&YOUNG e FIPECAFI. **Manual de Normas Internacionais de Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2009.

ESPAHBODI, H.; STROCK, E.; TEHRANIAN, H.. Impact on Equity Prices of Pronouncements Related to Nonpension Postretirement Benefits. **Journal of Accounting and Economics**. v. 14, n. 1, p. 323-346, 1991.

FONTELES, I.V.; NASCIMENTO, C. P. S. do; PONTE, V. M. R.; REBOUÇAS, S. M. D. P.. Determinantes da evidenciação de provisões e contingências por companhias listadas na BM&FBOVESPA. **In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade**, 2012, São Paulo/SP. 12º Congresso USP, v. 1, p. 1-18, 2012.

GLEASON, C.A.; MILLS, L.F.. Materiality and Contingent Tax Liability Reporting. **The Accounting Review**, v. 77, n. 2, p. 317-342, 2002.

GRAY, S. J.. Toward a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally. **Abacus**, v. 24, n. 1, p. 1-15, 1988.

GRAY, R.H.; OWEN, D.L.; MAUNDERS, K.T.. Corporate social reporting: emerging trends in accountability and the social contract. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 1, n. 1, p. 6-20, 1988.

GUENTHER, D.A.; YOUNG, D.. The association between financial accounting measures and real economic activity: a multinational study. **Journal of Accounting and Economics**. V. 29, n. 1, p. 53-72, 2000.

GUJARATI, D. N.. **Econometria básica**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

HAIL, L.; LEUZ, C.; WYSOCKI, P.. Global Accounting Convergence and the Potential Adoption of IFRS by the U.S. (Part I): Conceptual Underpinnings and Economic Analysis. **Accounting Horizons**. v. 24, n. 3, p. 355-394, 2010.

HEALY, P.; PAPELU, K.. Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: a review of the empirical disclosure literature. **Journal of Accounting and Economics**. v. 31, n. 1, p. 405-440, 2001.

HEALY, P.M.; WAHLEN, J.M. A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. **Accounting Horizons**. V. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

HEITZMAN, S.; WASLEY, C.; ZIMMERMAN, J.. The joint effects of materiality thresholds and voluntary disclosure incentives on firms' disclosure decisions. **Journal of Accounting and Economics**. v. 49, n. 1-2, p. 109-132, 2010.

HENDRIKSEN, Eldon S. e VAN BREDA, Michael F. **Teoria da Contabilidade**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

HOFFMAN, V. B.; PATTON, J.M.. How are loss contingency accruals affected by alternative reporting criteria and incentives? **Journal of Accounting and Public Policy**. v. 21, n. 2, p. 151-167, 2002.

HOFSTEDE, G.. **Culture's consequences: International differences in work-related values**. Beverly Hills - Californiage: Sage, 1980.

HOPE, O.K.. Firm-level Disclosures and the Relative Roles of Culture and Legal Origin. **Journal of International Financial Management & Accounting**. v. 14, n. 3, p. 218-248, 2003.

HUNG, M.. Accounting standards and value relevance of financial statements: An international analysis. **Journal of Accounting and Economics**. v. 30, n. 3, p. 401-420, 2000.

JAGGI, B.; LOW, P.Y.. Impact of Culture, Market Forces, and Legal System on Financial Disclosures **The International Journal of Accounting**, v. 35, n. 4, p. 495-519, 2000.

JENSEN, M.C.; MECKLING, W.H.. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**. v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

KAPLAN, R.S. Accounting scholarship that advances professional knowledge and practice. **The Accounting Review**, v. 86, n. 2, p. 367-383, 2011.

KENNEDY, J.; MITCHELL, T.; SEFCIK, S.E.. Disclosure of contingent environmental liabilities: Some unintended consequences? **Journal of Accounting Research**, v. 36, n. 2, p. 257-277, 1998.

LAPORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANE, F.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R.W.. Law and Finance. **NBER Working Paper**, n. 5661, jul. 1996. Disponível em <http://ssrn.com/>. Acesso em 15/01/2012.

LARA, J.M.; OSMA, B.G.; PENALVA, F.. Conditional conservatism and cost of capital. **Review of Accounting Studies**. v. 16, n. 2, p. 247-271, 2011.

MERRYMAN, J.. **Civil Law Tradition**. Stanford: University Press, 1969.

MODIGLIANI, F; MILLER, M.H.. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. **The American Economic Review**, v. 48, n. 3, p. 261-297, 1958.

MUELLER, G.G.. International accounting. **The international executive**, v. 9, n. 4, p. 1-2, 1967.

NICHOLLS, A.. “We do good things, don’t we?”: “Blended Value Accounting” in social entrepreneurship. **Accounting, Organizations and Society**, v. 34, n. 6-7, p. 755-769, 2009.

NIYAMA, J.K.. **Contabilidade Internacional**. São Paulo: Atlas, 2005.

NOBES, C.. Towards a General Model of the Reasons for International Differences in Financial Reporting. **Abacus**, v. 34, n. 2, p. 162-187, 1998.

NOBES, C.. IFRS practices and the persistence of accounting system classification. **Abacus**, v. 47, n. 3, p. 267-283, 2011.

NOBES, C.W.. International variations in perceptions of accounting journals. **The Accounting Review**, v. 60, n.4, p. 702-705, 1985.

NOBES, C.. The survival of international differences under IFRS: Towards a research agenda. **Accounting and Business Research**, v. 36, n. 3, p. 233-245, 2006.

NOBES, C.W.; PARKER T.. **Comparative International Accounting**, 9. ed, Prentice Hall, 2006.

OLIVEIRA, A. F. ; BENETTI, J. E.; VARELA, P. S..
Disclosure das Provisões e Dos Passivos e Ativos Contingentes: Um Estudo em Empresas Listadas na BM&FBOVESPA. In: **Congresso da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (ANPCONT)**, 2011, Vitória/ES. V Congresso AnpCont, v. 1, p. 1-16, 2011.

RADEBAUGH, L.H. ; GRAY, S.J.; BLACK, E. L..
International accounting and multinational enterprises.
Wiley: Hoboken, 2006.

RIEDL, E.J.; SERAFEIM, G.. Information Risk and Fair Values: An Examination of Equity Betas. **Journal of Accounting Research**, v. 49, n. 4, p. 1083–1122, 2011.

SHLEIFER, A.; VISHNY , R.W.. A survey of corporate governance. **The Journal of Finance**, v.52, n. 2, p. 737–783, 1997.

STREET, D.L.; BRYANT, S.M.. Disclosure level and compliance with IASs: A comparison of companies with and without U.S. listings and filings. **The International Journal of Accounting**, v. 35, n. 3, p. 305-329, 2000.

STREET, D.L.; GRAY, S.J.. Factors influencing the extent of corporate compliance with International Accounting Standards: summary of a research monograph. **Journal of International Accounting, Auditing & Taxation**, v. 11, n. 1, 51-76, 2002.

TANG, V.W.. Isolating the effect of disclosure on information risk. **Journal of Accounting and Economics**, v. 52, n. 1, p. 81-99, 2011.

TSAKUMIS, G.T.. The influence of culture on accountants' application of financial reporting rules. **Abacus**, v. 43, n. 1, p. 27-48, 2007.

WORLDGAAP. IAS 37 – Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets. Retrieved from:
<http://www.worldgaapinfo.com/home.php>.

ZHANG, H.. Effect of derivative accounting rules on corporate risk-management behavior. **Journal of Accounting and Economics**, v. 47, n. 3, p. 244-264, 2009.

APÊNDICE A – EMPRESAS DA AMOSTRA POR PAÍÍS

<i>Empresas</i>	<i>País</i>	<i>Empresas</i>	<i>País</i>
SAP	<i>Alemanha</i>	Novo Nordisk	<i>Dinamarca</i>
Siemens	<i>Alemanha</i>	Promotora de inf.	<i>Espanha</i>
Adecoagro	<i>Argentina</i>	Repsol	<i>Espanha</i>
Telecom Argentina	<i>Argentina</i>	Telefonica	<i>Espanha</i>
Alumina	<i>Austrália</i>	Philippine Telephone	<i>Filipinas</i>
Sims Metal	<i>Austrália</i>	Nokia	<i>Finlândia</i>
Delhaize	<i>Bélgica</i>	Alcatel	<i>França</i>
Ambev	<i>Brasil</i>	CGG Veritas	<i>França</i>
CDB	<i>Brasil</i>	France Telecom	<i>França</i>
CSN	<i>Brasil</i>	Sanofi	<i>França</i>
Brasil Telecom	<i>Brasil</i>	Total	<i>França</i>
BRF	<i>Brasil</i>	Veolia	<i>França</i>
Braskem	<i>Brasil</i>	Coca-cola	<i>Grécia</i>
Embraer	<i>Brasil</i>	Philips	<i>Holanda</i>
Cemig	<i>Brasil</i>	Shell	<i>Holanda</i>
SABESP	<i>Brasil</i>	Reed Elsevier	<i>Holanda</i>
COPEL	<i>Brasil</i>	Unilever	<i>Holanda</i>
Cosan	<i>Brasil</i>	DHT Holdings	<i>Ilhas Marshall</i>
CPFL	<i>Brasil</i>	DR Reddys	<i>Índia</i>
Fibria	<i>Brasil</i>	Sterlite	<i>Índia</i>
Gerdau	<i>Brasil</i>	Tata Motors	<i>Índia</i>
Gol	<i>Brasil</i>	Wipro	<i>Índia</i>
Tam	<i>Brasil</i>	PT Indosat	<i>Indonésia</i>
Tele Norte Leste	<i>Brasil</i>	Astrazeneca	<i>Inglaterra</i>

Vivo - TELESP	<i>Brasil</i>	BHP Billinton	<i>Inglaterra</i>
Tim	<i>Brasil</i>	BT Group	<i>Inglaterra</i>
CCU	<i>Chile</i>	BP	<i>Inglaterra</i>
LAN	<i>Chile</i>	Diageo	<i>Inglaterra</i>
Embotelladora Andina	<i>Chile</i>	Glaxos	<i>Inglaterra</i>
Endesa Chile	<i>Chile</i>	IHG	<i>Inglaterra</i>
Enersis	<i>Chile</i>	National Grid	<i>Inglaterra</i>
Sociedad Química	<i>Chile</i>	Pearson	<i>Inglaterra</i>
Concha y Toro	<i>Chile</i>	Tomkins	<i>Inglaterra</i>
Aluminium	<i>China</i>	Smith and Nephew	<i>Inglaterra</i>
Bitauto	<i>China</i>	Rio Tinto	<i>Inglaterra</i>
China Eastern Airlines	<i>China</i>	CRH	<i>Irlanda</i>
CNOOC	<i>China</i>	Eni	<i>Itália</i>
China Telecom	<i>China</i>	Luxottica	<i>Itália</i>
China Mobile	<i>China</i>	Telecom Itália	<i>Itália</i>
China Unicom	<i>China</i>	Tenaris	<i>Luxemburgo</i>
Guangshen	<i>China</i>	Mittal	<i>Luxemburgo</i>
Huanneng Power	<i>China</i>	Ternium	<i>Luxemburgo</i>
China Ming Yang	<i>China</i>	América Móvil	<i>México</i>
Petrochina	<i>China</i>	Grupo TMM	<i>México</i>
Sinopec	<i>China</i>	Scorpio Tankers	<i>Mônaco</i>
China Petroleum	<i>China</i>	Statoil	<i>Noruega</i>
China Xiniya	<i>China</i>	Portugal Telecom	<i>Portugal</i>
Yanzhou	<i>China</i>	China Yuchai	<i>Singapura</i>
Zuoan Fashion	<i>China</i>	Novartis	<i>Suíça</i>
China South Airlines	<i>China</i>	Syngenta	<i>Suíça</i>

**APÊNDICE B – SIGNIFICÂNCIA FINANCEIRA DOS
PASSIVOS CONTINGENTES POR EMPRESA**

Empresa	Setor	País	CT / PL	CT / LL	Sistema legal
Adecoagro	Consumer Goods	Argentina	0,00%	0%	Cod
Alcatel	Technology	França	2,55%	0%	Cod
Alumina	Basic Materials	Austrália	0,00%	0%	Com
Aluminium	Basic Materials	China	0,00%	0%	Cod
Ambev	Consumer Goods	Brasil	45,60%	146%	Cod
América Móvil	Telecommunications	México	25,45%	86%	Cod
Astrazeneca	Health Care	Inglaterra	3,10%	9%	Com
BHP Billinton	Basic Materials	Inglaterra	3,63%	9%	Com
Bitauto	Consumer Services	China	0,00%	0%	Cod
BP	Oil and Gas	Inglaterra	0,04%	0%	Com
Brasil Telecom	Telecommunications	Brasil	47,82%	275%	Cod
Braskem	Basic Materials	Brasil	11,24%	62%	Cod
BRF	Consumer Goods	Brasil	26,35%	447%	Cod
BT Group	Telecommunications	Inglaterra	12,66%	16%	Com
CCU	Consumer Goods	Chile	0,00%	0%	Cod
CDB	Consumer Services	Brasil	75,74%	777%	Cod
Cemig	Utilities	Brasil	17,08%	87%	Cod
CGG Veritas	Oil and Gas	França	16,43%	0%	Cod
China Eastern Airlines	Consumer Services	China	0,00%	0%	Cod
China Ming Yang	Oil and Gas	China	106,21%	528%	Cod
China Mobile	Telecommunications	China	0,00%	0%	Cod
China Petroleum	Oil and Gas	China	1,71%	10%	Cod
China South Airlines	Consumer Services	China	0,83%	4%	Cod
China Telecom	Telecommunications	China	0,00%	0%	Cod
China Unicom	Telecommunications	China	5,89%	315%	Cod

Empresa	Sector	País	CT / PL	CT / LL	Sistema legal
China Xiniya	Consumer Goods	China	0,00%	0%	Cod
China Yuchai	Industrials	Singapura	1,26%	6%	Com
CNOOC	Oil and Gas	China	0,00%	0%	Cod
Coca-cola	Consumer Goods	Grécia	0,25%	2%	Cod
Concha y Toro	Consumer Goods	Chile	0,01%	0%	Cod
COPEL	Utilities	Brasil	26,91%	294%	Cod
Cosan	Consumer Goods	Brasil	30,72%	293%	Cod
CPFL	Utilities	Brasil	26,22%	113%	Cod
CRH	Industrials	Irlanda	0,00%	0%	Com
CSN	Basic Materials	Brasil	54,53%	170%	Cod
Delhaize	Consumer Services	Bélgica	0,00%	0%	Cod
DHT Holdings	Industrials	Ilhas Marshall	0,00%	0%	Cod
Diageo	Consumer Goods	Inglaterra	4,81%	14%	Com
DR Reddys	Health Care	Índia	1,12%	5%	Cod
Embotelladora Andina	Consumer Goods	Chile	0,00%	0%	Cod
Embraer	Industrials	Brasil	3,84%	35%	Cod
Endesa Chile	Utilities	Chile	0,00%	0%	Cod
Enersis	Utilities	Chile	0,00%	0%	Cod
Eni	Oil and Gas	Itália	40,50%	306%	Cod
Fibra	Basic Materials	Brasil	8,09%	207%	Cod
France Telecom	Telecommunications	França	15,18%	98%	Cod
Gerdau	Basic Materials	Brasil	3,22%	26%	Cod
Glaxos	Health Care	Inglaterra	2,14%	11%	Com
Gol	Consumer Services	Brasil	7,38%	101%	Cod
Grupo TMM	Industrials	México	6,67%	0%	Cod
Guangshen	Consumer Services	China	0,00%	0%	Cod
Huanneng Power	Utilities	China	0,00%	0%	Cod

Empresa	Setor	País	CT / PL	CT / LL	Sistema legal
IHG	Consumer Services	Inglaterra	32,73%	35%	Com
LAN	Consumer Services	Chile	4,85%	15%	Cod
LG	Technology	Coréia do Sul	0,00%	0%	Cod
Luxottica	Consumer Goods	Itália	0,00%	0%	Cod
Mittal	Basic Materials	Luxemburgo	0,00%	0%	Cod
National Grid	Utilities	Inglaterra	0,00%	0%	Com
Nokia	Technology	Finlândia	10,01%	121%	Cod
Novartis	Health Care	Suíça	0,00%	0%	Cod
Novo Nordisk	Health Care	Dinamarca	0,00%	0%	Cod
Pearson	Consumer Services	Inglaterra	0,00%	0%	Com
Petrochina	Oil and Gas	China	0,00%	0%	Cod
Philippine Telephone	Telecommunications	Filipinas	2,48%	6%	Cod
Philips	Consumer Goods	Holanda	2,33%	24%	Cod
Portugal Telecom	Telecommunications	Portugal	9,09%	165%	Cod
Promotora de inf.	Consumer Services	Espanha	5,78%	0%	Cod
PT Indosat	Telecommunications	Indonésia	0,22%	5%	Cod
Reed Elsevier	Consumer Services	Holanda	0,51%	2%	Cod
Repsol	Oil and Gas	Espanha	10,14%	124%	Cod
Rio Tinto	Basic Materials	Inglaterra	1,30%	6%	Com
SABESP	Utilities	Brasil	23,73%	141%	Cod
Sanofi	Health Care	França	10,90%	101%	Cod
SAP	Technology	Alemanha	14,39%	103%	Cod
Scorpio Tankers	Industrials	Mônaco	0,00%	0%	Cod
Shell	Oil and Gas	Holanda	0,00%	0%	Cod
Siemens	Industrials	Alemanha	11,40%	82%	Cod
Sims Metal	Industrials	Austrália	2,21%	34%	Com
Sinopec	Basic Materials	China	0,00%	0%	Cod

Empresa	Setor	País	CT / PL	CT / LL	Sistema legal
Smith and Nephew	Health Care	Inglaterra	0,00%	0%	Com
Sociedad Química	Basic Materials	Chile	0,70%	3%	Cod
Statoil	Oil and Gas	Noruega	1,41%	9%	Cod
Sterlite	Basic Materials	Índia	30,47%	231%	Cod
Syngenta	Basic Materials	Suíça	0,27%	1%	Cod
Tam	Consumer Services	Brasil	42,00%	165%	Cod
Tata Motors	Industrials	Índia	7,97%	23%	Cod
Tele Norte Leste	Telecommunications	Brasil	96,24%	1099%	Cod
Telecom Argentina	Telecommunications	Argentina	0,00%	0%	Cod
Telecom Itália	Telecommunications	Itália	24,89%	227%	Cod
Telefonica	Telecommunications	Espanha	1,90%	4%	Cod
Tenaris	Basic Materials	Luxemburgo	0,23%	2%	Cod
Ternium	Basic Materials	Luxemburgo	0,27%	2%	Cod
Tim	Telecommunications	Brasil	30,13%	140%	Cod
Tomkins	Consumer Goods	Inglaterra	0,00%	0%	Com
Total	Oil and Gas	França	0,91%	5%	Cod
Turkcell	Telecommunications	Turquia	6,23%	35%	Cod
Unilever	Consumer Goods	Holanda	1,51%	5%	Cod
Veolia	Utilities	França	0,00%	0%	Cod
Vivo - TELESP	Telecommunications	Brasil	55,99%	300%	Cod
Wipro	Technology	Índia	11,87%	54%	Cod
Yanzhou	Basic Materials	China	1,42%	6%	Cod
Zuoan Fashion	Consumer Goods	China	1,29%	3%	Cod