

Mapeando as Origens das Contingências nas Empresas Estrangeiras Listadas na NYSE: Uma Abordagem por meio do Sistema Legal e da Governança

LUCAS MARTINS DIAS MARAGNO

Universidade Federal de Santa Catarina

JOSÉ ALONSO BORBA

Universidade Federal de Santa Catarina

Resumo

As práticas de *disclosure* atuais de contingências legais (tributárias, trabalhistas ou cíveis), ambientais e de garantias fornecem uma quantidade limitada de detalhes quanto à magnitude destas futuras perdas. Além disso, essa divulgação está atrelada também a questões de julgamento e escolha, ao ambiente interno e ao ambiente externo da empresa que aumentam a complexidade do tema. O presente estudo analisou as origens e as classificações das contingências passivas nas empresas estrangeiras listadas na NYSE por meio dos sistemas legais atrelados à qualidade da governança. Para análise de interligações, criação de matrizes, e geração de grafos, entre as origens e as classificações das contingências foram utilizados os programas *UCINET* e *NetDraw*, e para as associações entre as variáveis (região, tipos de contingências, sistema legal e governança) utilizou-se a Análise de Homogeneidade (HOMALS). Os resultados demonstraram que há diferenças entre países *common law*, *code law* e *mistos*, diferentemente dos achados de Easterbrook & Fischel (1991), Jaggi & Low (2000) e Balduino & Borba (2015). Com base no mapeamento das origens das contingências percebeu-se que elas podem constituir um importante futuro e incerto passivo. Quando se estuda empresas multinacionais, conhecer a procedência de possíveis litígios pode aferir e mitigar de onde advém esses riscos. Os resultados mostraram que os sintomas da América Latina estão presentes em quantidades elevadas em empresas, nacionais e estrangeiras, relacionadas à disputas tributárias e trabalhistas traduzidas pelas contingências em seus balanços. Reformas são apontadas como tratamento a estes sintomas, a exemplo de, menor intervenção estatal, sistema legislativo simples e flexível, rápida solução de conflitos e uma conduta social de respeito às leis e aos regulamentos. Visto que, essas são características de países *common law* e *code law* com forte qualidade de governança, e servem de exemplo para uma reforma institucional.

Palavras chave: Contingências, Sistema Legal, Governança.

1 INTRODUÇÃO

Um produto é projetado na Itália e montado no México, França e Brasil, utilizam-se componentes eletrônicos que foram inventados nos Estados Unidos e fabricados na China. A complexidade de atuar em vários países além de expandir os negócios, traz consigo mais riscos. Atuar em diferentes fronteiras cria a necessidade de se adequar às regras locais do jogo, ao mesmo tempo, as complexidades tributárias, exigências ambientais e políticas trabalhistas são diferentes entre os diversos países.

As questões legais (tributárias, trabalhistas ou cíveis) e ambientais tornam as divulgações destes eventos problemáticas (Romero, Gal, Mock, & Vasarhelyi, 2012) e de acordo com Hennes (2014) as práticas de *disclosure* atuais fornecem uma quantidade limitada de detalhes quanto à magnitude destas futuras perdas. Além disso, segundo Desir, Fanning & Pfeiffer (2010), 8% das empresas da SEC de sua amostra não fizeram qualquer referência aos litígios nas demonstrações financeiras no período anterior ao anúncio da perda. Esta divulgação está atrelada também à questões de julgamento e escolha (Fuji & Slomski, 2003; Aharony & Dotan, 2004; Martinez & Faria, 2007; Baptista, 2009), ao ambiente interno (Defond & Parka, 1997; Cohen et al, 2011) e ao ambiente externo (Dye, 1985; Clor-Proell & Maine, 2014) que aumentam a complexidade e problemática do tema.

Sobre as demandas legais, os países da América Latina apresentam lentidão dos processos judiciais e custas judiciais elevadas, isto, atrelado a complexas formas de tributação, mudanças constantes de legislação e elevada carga tributária cria estímulos para que as empresas desenvolvam práticas de planejamento tributário (Cristini, Moya & Powell, 2001; Machado, 2015), desta forma, tais práticas culminam em um ambiente favorável à embates legais.

Em relação às questões ambientais, há uma grande atenção nesta área. Uma vez que, segundo Ho e Taylor (2007) há um interesse crescente da sociedade e uma maior sensibilidade para questões éticas. Vive-se em um mundo de recursos limitados, as empresas devem preocupar-se com questões como danos ambientais, relacionamento dos trabalhadores, e segurança dos produtos. Há também, pesquisas sobre *disclosure* ambiental (Rover, Alves & Borba, 2006; Clarkson, Li, Richardson & Vasvari, 2008; Rover, Borba, Murcia, & Vicente, 2008; Cho, Roberts & Patten, 2010; Rover & Dos Santos, 2014; Rover, Tomazzia, Murcia, & Borba, 2012; Rover, Murcia & De Souza Murcia, 2015) e outras, especificamente, abordaram o *disclosure* de contingências passivas ambientais (Ferreira, Borba & Rosa, 2014; Ferreira, Borba, Rosa, & Vicente, 2014). E por último Baldoino & Borba (2015) abordaram um conjunto maior de tipos de contingências (tributárias, trabalhistas, cíveis, ambientais e garantias) e relacionou à questões culturais e aos sistemas legais dos países.

Uma distinção importante entre os sistemas de contabilidade e formas de *disclosure* dos países é saber se elas se originaram em função do sistema legal orientado pelo *common law* ou pelo *code law* (Ball, 2001; La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny, 2000). Tornou-se uma prática comum em pesquisas internacionais de contabilidade financeira contrastar sistemas *code law* e *common law*, entretanto com pouca consideração por outras características institucionais (Filip, Labelle & Rousseau, 2015) estas questões podem ser uma barreira para o desenvolvimento do mercado.

O Brasil, país que adota o sistema *code law* está na 116ª colocação no *ranking Doing Business* de 2015, atrás de outros países *code law* como México (38º), Peru (50º), Colômbia (54º), Uruguai (92º), Paraguai (100º) e entre outros, Adrian Gonzalez (*World Bank*) defende que nestes países as áreas que ainda precisam de atenção são aqueles relacionados com o fortalecimento das instituições legais, incluindo reformas nas áreas de cumprimento de contratos e proteção dos investidores (Flannery, 2012). Balduino & Borba (2015) apontam que há uma quantidade enorme de contingências tributárias e trabalhistas referentes à estes países.

Por outro lado, países que adotam o *common law* ou sistema legal misto apresentam posições superiores aos da América Latina. Singapura em 1º, Nova Zelândia em 2º e Coréia do Sul em 4º (sistemas mistos), e Reino Unido (6º), Estados Unidos (7º) e Austrália (13º) (*common law*) apresentam fortes instituições legais com as leis de proteção aos investidores mais fortes, que resultam em relatórios financeiros com maior qualidade (La Porta et al, 2000; Ball, Kothari & Robin 2000; Barniv, Myring & Thomas, 2005).

Desta forma, analisaram-se as origens e as classificações das contingências passivas por meio dos sistemas legais atrelados à qualidade da governança. Logo, contribuiu-se ao debate internacional sobre as influências das tradições legais e como os países lidam com seus problemas. Os resultados evidenciam que as contingências passivas são mais um sintoma de uma doença que dificulta o ambiente de negócios na América Latina.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Disclosure

Beyer et al (2010) dividiram os tipos de *disclosure* que afetam o mercado em três categorias: voluntário, obrigatório e relatórios de analistas. Verrecchia (1983) analisou a divulgação voluntária no contexto da informação contábil e argumenta que a divulgação voluntária completa nem sempre ocorre, ou seja, não atende ao princípio do *full disclosure*. Dye (1985) argumenta que os gerentes têm incentivos para fazer divulgações contábeis voluntárias quando os participantes do mercado encontram as divulgações úteis para avaliar o valor da empresa. No entanto, Verrecchia (1983) observou que as decisões de gestão para divulgações contábeis geralmente não são decisões de divulgação *versus* não-divulgação, mas sim decisões de acelerar ou atrasar a divulgação.

Existem ocasiões em que a informação pode não ser favorável e ainda pode ser usada contra a empresa, a exemplo de perdas decorrentes de passivos contingentes, advindos de litígios. A revelação de estimativas de probabilidades de perdas particulares da empresa e possíveis danos legais pode ser prejudicial, incentivando o litígio e aumentando os custos de liquidação das ações cíveis ou penais. Consequentemente, pode ser difícil encorajar os gestores a divulgarem informações para os mercados e para incorporar as perdas econômicas nas demonstrações financeiras (Ball, 2001). O que pode ter relação sobre a posição de gerentes e advogados se oporem fortemente a expansão de divulgações das perdas advindas de contingências (Fanning, Agoglia & Piercey, 2015). Auditores geralmente não são especialistas em avaliação de questões legais contingentes e assim devem contar com as informações dadas pela gestão (Hennes, 2014).

Por outro lado, os agentes de mercado (por exemplo, os investidores) têm "expectativas racionais", ou seja, eles presumem que a informação menos favorável seja retida. Embora haja uma variedade de custos que podem apoiar a retenção de informações, sem dúvida o mais atraente é o custo associado à divulgação de informações que é de natureza proprietária. Um compromisso para uma maior divulgação (*disclosure*) reduz a assimetria de informação, este, por sua vez, reduz o custo de capital que surge da assimetria informacional. Em suma, a redução da assimetria fornece uma base racional para uma escolha de divulgação eficiente. (Verrecchia, 2001) Este tratamento contábil assimétrico de informações positivas e negativas sobre os fluxos de caixa futuros é mais frequente nos países *common law*, que não por coincidência apontam uma maior dependência na divulgação pública de relatórios financeiros para captação de recursos (Ball, 2001).

Contudo a escolha dos gestores é afetada por diversos outros fatores, como pressões internas e externas. DeFond & Parka (1997) afirmam que os gestores utilizam o gerenciamento de resultado (*income smoothing*) para reduzirem a ameaça de demissão de emprego. Cohen et al (2011) acrescentam que os gestores utilizam os *accruals* das garantias para oportunamente gerenciarem o resultado e alcançarem as metas estabelecidas, assim como gerenciam as reservas de litígios. Desta forma, enfraquecem e limitam a divulgação das contingências, e simultaneamente mantêm seus empregos.

Portanto, percebe-se que o ambiente interno influencia o *disclosure*, assim como o ambiente externo, por exemplo, o mercado de capitais. Jaggi e Lowy (2000) e La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny (1996) argumentam que além do mercado de capitais, o *disclosure* também é influenciado diretamente pelo desenvolvimento da propriedade corporativa, pela estrutura de capital das empresas e pelas empresas multinacionais, e argumentam que o sistema legal influencia indiretamente esta divulgação através destes 4 fatores. Esta abordagem do sistema legal é uma maneira para entender as forças do mercado e do ambiente corporativo, além da distinção convencional entre sistemas financeiros centrados no mercado e os centrados nos bancos (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny, 2000). Desta forma, contadores "aprendem" conceitos de contabilidade no contexto do *framework* e das tradições

específicas de um determinado país onde estão inseridos (Doupnik & Richter, 2003) e, desta maneira os *outputs* de diversas decisões são capturados via *disclosure*.

2.2 Diferenças entre FASB e IASB

FASB e IASB usam terminologias diferentes para descreverem as contingências. Segundo o FASB, essa terminologia está relacionada às demonstrações financeiras - elementos de desempenho (dois termos chave são ganhos contingentes e perdas contingentes"), ao passo que segundo o IASB, a terminologia utilizada está relacionada às demonstrações financeiras - elementos da posição financeira (os três termos chave são ativos contingentes, passivos contingentes e provisões) (IASPLUS, 2015). As regras sobre as contingências em US GAAP são guiadas pelo tópico 450 do ASC (*Accounting Standards Codification*).

Tabela 1 - Diferenças entre ASC 450 e IAS 37

Norma	U.S. GAAP	IFRS
	ASC 450 (antes SFAS 5)	IAS 37
Definição de Provável	Provável	Mais provável que sim do que não
Mensuração quanto à estimativa	Ponto mínimo da estimativa	Ponto médio da estimativa
Exceção de Divulgação	Nenhuma	Em caso de prejuízo grave para a empresa

Fonte: Adaptado de Schiff, Schiff & Rozen, (2012)

Outra questão, em relação às normas do IFRS é que este, assim como o FASB nasceram numa base legal *common law* e está sendo inserido em diversos países *code law*. O *common law* é baseado em princípios e não em regras o que contribui para diminuir o *gap* entre os dois sistemas legais em países *code law*.

2.3 Sistema Legal e Governança

La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny (2000) distinguem quatro sistemas jurídicos: *British common law* (CL), *French civil law* (FCL), *German civil law*, e *Scandinavian civil law*. O *common law* (*British common law*) evoluiu de um milênio atrás, na Inglaterra e foi exportado para muitas colônias britânicas, incluindo a Austrália, Canadá, Nova Zelândia e Estados Unidos. Sistemas legais *common law* são encontrados em países que são antigas colônias inglesas ou que tenham sido influenciados pela tradição anglo-saxônica, como Austrália, Índia, Canadá e Estados Unidos.

Esse sistema se baseia em estatutos, que são decisões legislativas, é em grande parte baseada em precedentes, o que significa que as decisões judiciais que já foram feitas em casos semelhantes. Os advogados ingleses orgulham-se da flexibilidade de seu sistema, porque ele pode se adaptar rapidamente às circunstâncias, sem a necessidade do Parlamento aprovar uma legislação. E sua aplicação efetiva é realizada através de processos cíveis (BALL, 2001). Em países *common law*, as leis de proteção aos

investidores são mais fortes e os relatórios financeiros geralmente são percebidos com maior qualidade (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny, 2000; Ball, Kothari & Robin 2000; Barniv, Myring & Thomas, 2005). A ameaça de litígio permeia quase todos os aspectos do ambiente de negócios contemporâneo norte-americano (HENNES, 2014).

No *ranking Doing Business 2015* países com sistema legal *common law* apresentam elevadas colocações, o que permite o setor privado prosperar e expandir sua rede de operações. Reino Unido aparece em 6º, os Estados Unidos em 7º e a Austrália em 13º. Desta forma, supõe-se que investidores busquem jurisdições com mercados de capitais desenvolvidos e às quais percebam que terão maior proteção, devido à alta qualidade regulatória traduzida pelos indicadores de governança.

Hipótese 1: As contingências cíveis estão mais associadas à forte qualidade da governança em países *common law* do que países *code law*.

Em países *code law*, leis de proteção aos investidores são mais fracas e relatórios financeiros detêm menor qualidade, isto pode reduzir os incentivos econômicos de analistas de empregar atividades dispendiosas para fornecer uma previsão de lucro (Barniv & Thomas, 2005). Nestes países, codificações (ou estatuto de direito) são a principal fonte do direito e da jurisprudência é apenas a interpretação do tribunal do código (Filip, Labelle & Rousseau, 2015). O *code law* originou-se com os romanos, que implantaram em muitos países da Europa Continental, de onde foi exportado para a maioria das ex-colônias da França, Alemanha, Itália, Portugal e Espanha. O *code law* tem origem nos governos ou órgãos administrativos governamentais (o código) e é imposta pelos governos. A violação do *code law* é uma questão criminal, com sanções penais - multas, prisão e restrições à prática (Ball, 2001).

De modo geral, o canal político salienta que a tradição do *code law*, promove o desenvolvimento de instituições que promovam o poder do Estado, com implicações negativas sobre o desenvolvimento financeiro. (Barniv, Myring & Thomas, 2005) Isto apoia a tese de que o *code law* está associado a uma maior intervenção do governo na atividade econômica e proteção mais fraca da propriedade privada de direito comum e os funcionários e os fornecedores tem mais proteção do que os investidores pois seus direitos são protegidos pela lei (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny, 2000).

No Brasil as formalidades das leis e das regulamentações, juntamente com sua complexidade e intervencionismo governamental, não incentivam o desenvolvimento do mercado financeiro e modelos como este buscam em primeiro lugar as necessidades dos Governos. Cristini, Moya & Powell (2001) apontam que na Argentina existem outros fatores que ajudam a manter o baixo nível de desenvolvimento do mercado, isto inclui a lentidão dos processos judiciais, custas judiciais elevadas (para os procedimentos, advogados e peritos), e um sistema ambíguo de sanções judiciais que se presta a corrupção. O contexto histórico conduz, dessa maneira, a um arranjo institucional cuja ineficiência e a inflexibilidade da legislação culminam, entre outros, em um ambiente propício às questões legais, Baldoino & Borba (2015) apontam que as contingências tributárias e trabalhistas no caso do Brasil e da América Latina, são as mais evidenciadas.

Hipótese 2: As contingências tributárias e trabalhistas estão mais associadas à baixa qualidade da governança em países *code law* do que em países *common law*.

Stone, Levy & Paredes (1996) assinalam reformas para o crescimento das empresas brasileiras, deixam claro que as instituições legais e reguladoras devem ficar em segundo plano, pois estão marcadas pela causa da instabilidade macroeconômica, e que a política econômica do governo Federal impõe maior insegurança sobre direitos de propriedade do que qualquer fraqueza institucional reguladora ou judicial. Por causa da incerteza da política e dos preços, uma agenda de reforma trabalhista e fiscal precisa ser realizada.

Essas reformas, resultarão em: um sistema simples, leis e regulações transparentes, interpretação e execução coerentes, rápida solução de conflitos e uma conduta social de respeito às leis e aos regulamentadores (Stone, Levy & Paredes, 1996). O Chile tem feito reformas sistemáticas para reduzir o tamanho do governo desde a década de 90 e atualmente apresenta elevados indicadores de governança do WGI. Na América Latina e no Caribe, por exemplo, diferentes países têm colocado diferentes esforços em melhorar seus ambientes de negócios. Desde 2005 a Colômbia implementou 25 reformas institucionais e regulatórias (Flannery, 2012).

Ball (2001) acrescenta que, é necessário separar, tanto quanto possível, a regulação dos sistemas de relatórios financeiros e o sistema tributário das empresas, de modo que os objetivos fiscais não distorçam as informações financeiras; reformar a estrutura de propriedade e governança corporativa para alcançar um processo de mercado aberto e que demande informação pública confiável; e o estabelecimento de um sistema para a criação e manutenção de alta qualidade, de normas de contabilidade independentes.

Existem também os países que possuem sistemas legais mistos, como por exemplo África do Sul, Canadá, Coreia do Norte, Hong Kong e Índia. O sistema legal da Coreia do Norte é semelhante ao *code law* da Alemanha. No entanto, existem também muitas semelhanças entre o sistema legal coreano e americano, devido à influência da criação da constituição da Coreia em 1948 pelo sistema legal americano e a principal teoria do direito dos contratos é "o contrato deve ser realizado de boa fé", assim como nos EUA, celebrado por mútuo consentimento (oferta e aceitação) (Jin, 2004). La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny (1996) classificam o Canadá como um sistema legal *common law*, enquanto que o governo federal e as 12 de 13 províncias agem nesse sistema, a província de Quebec (parte francesa), atua pelo sistema legal *code law*.

Hipótese 3: Aparentemente não existem contingências específicas associadas à países com sistemas legais mistos.

Na realidade, existem sistemas que são uma mistura dos dois, dando-lhes o melhor dos dois mundos legais. (Ball, 2001)

3 METODOLOGIA

3.1 Seleção da Amostra

A população do estudo foi composta, inicialmente, pelas empresas estrangeiras listadas na Bolsa de Nova York - MKT *non-US Issuers* e que publicaram demonstrações financeiras em Form 20-F, Form 10-K e Form 40-F no último ano de 2014. A escolha se justificou por pertencerem ao mesmo nível de desenvolvimento de mercado financeiro. As empresas, sejam elas americanas ou estrangeiras, que tenham ações registradas na SEC devem cumprir as normas da SOX (2002) seção 401(j), que descreve, cada relatório financeiro anual e trimestral divulgará todos as transações materiais fora do balanço como, arranjos e obrigações (incluindo obrigações contingentes).

O propósito de buscar empresas de diferentes países e continentes está atrelado ao objetivo de mapear a origem das contingências passivas. Desta forma, as empresas listadas na NYSE MKT *non-US Issuers* compreendem aos continentes da América do Sul e do Norte, Europa, Ásia, África e Oceania. Destaca-se que foram excluídos os Bancos, as empresas de Serviços financeiros e as empresas que emitiam mais de um tipo de ação, ou seja, duplicadas. É possível acompanhar as etapas de seleção e tratamento da amostra inicial na Tabela 2.

Tabela 2 - Empresas listadas na NYSE-MKT *non-US Issuers*

Empresas	Continente						Total
	América		Europa	Ásia	África	Oceania	
	do Sul	do Norte					
NYSE-MKT non-US Issuers	68	145	119	107	7	6	449
Menos: Bancos	11	5	16	8	-	1	41
Menos: Serviços Financeiros	2	1	-	4	-	-	7
Menos: Duplicadas	7	-	13	-	-	-	20
Amostra inicial	48	139	87	95	7	5	381

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

3.2 Procedimentos para a Coleta de Dados

Os dados foram coletados manualmente em cada relatório à partir da base de dados EDGAR (*Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval*) da SEC. As informações sobre as contingências passivas foram coletadas, primeiramente nas Notas Explicativas dos relatórios Form 20F (Form 10-K), caso não fossem encontradas, buscou-se também, no Item 8 (Item 3). Já nos relatórios Form 40-F apresentados pela maioria das empresas canadenses (57,89%), no primeiro momento também foram procuradas nas Notas Explicativas, mas caso não fossem encontradas, buscou-se a informação no item *Legal Proceedings*.

Das 381 empresas da amostra inicial, foram excluídas as empresas em que seus relatórios não foram encontrados na base EDGAR da SEC e também as duplicidades (empresas que possuíam jurisdição em 2 países) totalizou-se assim 364 companhias. Dessas, 320 são relatórios de 2014 e 44 são de 2015. As empresas Canadenses podem enviar um relatório anual, o Form 40-F. O Sistema de Divulgação Multijurisdicional é um acordo entre Canadá e EUA, permite as empresas canadenses reduzir a cara duplicação de exigências de divulgação e regulamentos.

As contingências foram caracterizadas em 5 categorias, utilizaram-se as divisões propostas por Kieso, Weygandt & Warfield (2014), Schiff, Schiff & Rozen (2012) e Balduino & Borba (2015), para classificar as contingências passivas em 5 tipos: Tributária; Trabalhista; Civil; Ambiental; e Garantias.

Após a caracterização das contingências passivas, foram coletados os indicadores referentes à governança dos países: Controle da Corrupção; Efetividade da Governança; Qualidade Regulatória; Estado de direito e; Voz e *Accountability*. Os dados foram obtidos por meio da base de dados *WorldWide Governance Indicators* (WGI) referente ao ano de 2014, disponibilizado pelo *The World Bank* (2015). Para as definições dos 6 indicadores de governança ver Kaufmann, Kraay & Mastruzzi (2011).

Entende-se que estes indicadores são apropriados para capturar a qualidade da governança nos diversos países que adotaram sistemas legais *common law*, *code law* e *mistos*, assim como as diferenças dos países em relação às instituições políticas e à qualidade regulatória.

3.3 Tratamento dos Dados

Na primeira etapa do tratamento dos dados, conforme objetivo do trabalho de mapear as origens das contingências, foram criadas matrizes de dados com valores 0 e 1. O preenchimento das matrizes foi resultado da coleta e classificação dos dados. Para uma análise mais detalhada foram criadas matrizes por regiões: América do Norte e Oceania; América do Sul; Europa; Ásia e; África. Assim, registraram-se as relações entre eles, tendo sido atribuído o valor “1” na existência de interação e “0” para sua inexistência. Utilizou-se o software *UCINET 6* e o *NetDraw* com o intuito de obter o desenho da rede de interligações.

A segunda etapa consistiu na Análise de Homogeneidade (HOMOLS) para identificar as associações entre os tipos de contingências e as variáveis definidas (Sistema Legal e Qualidade da Governança), com o intuito de testar as hipóteses criadas no capítulo 2. Os dados desta etapa foram obtidos a partir dos resultados da primeira etapa da análise.

3.3.1 Variáveis

Conforme objetivo geral e com base na fundamentação teórica sobre o contexto histórico determinado pelo sistema legal *common law* e *code law*, e por suas realidades atuais quanto aos níveis de governança, seguem abaixo as variáveis escolhidas que foram associadas na Análise de Homogeneidade. As variáveis Região e Tipos de Contingências foram coletadas à partir dos resultados da amostra final. A variável região representa as origens das contingências advindas, não do país em que a empresa está listada na NYSE-MKT *non-US Issuers*, mas sim do país em que a contingência realmente se originou.

Tabela 3 - Variáveis

Variável Região	América Latina	América do Norte e Oceania	Europa	Ásia	África
-----------------	----------------	----------------------------	--------	------	--------

Valor Atribuído	1	2	3	4	5	
Quantidade	147	77	35	29	13	
Variável Tipo de Contingência	Tributária	Trabalhista	Civil	Ambiental	Garantias	Não identificadas
Valor atribuído	1	2	3	4	5	6
Quantidade	61	34	140	36	17	13
Variável Qualidade da Governança	Forte		Moderada		Fraca	
Faixa	2,5 a 1		0,99 a -0,5		-0,49 a -2,5	
Valor atribuído	1		2		3	
Quantidade	123		140		38	
Variável Sistema Legal	<i>Common Law</i>		<i>Code Law</i>		Misto	
Valor atribuído	1		2		3	
Quantidade	61		184		56	

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

A variável Qualidade da governança foi representada pela média dos seis indicadores (Efetividade da Governança, Qualidade Regulatória, Estado de direito, Controle da Corrupção e Voz e *Accountability*) que capturam diferentes dimensões da governança em um país. Os indicadores variam de -2,5 (fraco) a +2,5 (forte). As faixas de qualidade da governança foram divididas conforme demonstra a Tabela 3.

Quanto à definição dos países a respeito do sistema legal, as informações foram obtidas a partir do relatório *The World FactBook*, disponibilizado pela *Central Intelligence Agency* (CIA, 2013).

4 ANÁLISE DE DADOS

A Tabela 5 detalha os tipos de relatórios encontrados, as bases contábeis adotadas, as contingências e os paraísos fiscais divididos por bases contábeis. Observou-se que a maioria das empresas estrangeiras utilizaram o relatório Form 20-F, entretanto 13,75% utilizaram o Form 10-K, visto que, a amostra inicial eram de empresas estrangeiras listadas na NYSE. Foram descobertas empresas que detêm sua jurisdição em paraísos fiscais ou nos Estados Unidos que adotam os USGAAP, apesar de, as empresas terem seu principal escritório no país de origem. A China por exemplo, país que adota os IFRS, apresentou 5 empresas com jurisdição nos EUA e foi o país que as mais empresas (39) possuem jurisdições em paraísos fiscais, como Ilhas Cayman e Ilhas Virgens Britânicas.

Ou seja, 46 empresas chinesas (69,69%) escolheram divulgar seus relatórios no padrão USGAAP, embora o país adote os IFRS, isso pois 39 empresas detêm suas jurisdições em paraísos fiscais. Já o Canadá, apesar de adotar o padrão IFRS, em 32 empresas (24,06%) a escolha foi o padrão USGAAP. Três empresas detêm suas jurisdições em paraísos fiscais e 11 empresas nos EUA.

Do total de 364 relatórios analisados, 203 (55,76%) apresentaram contingências passivas. Em 154 relatórios foram divulgados e mensurados os valores das contingências e em 49 as contingências foram apenas divulgadas, contudo seus valores não foram mensurados.

Dentre os países que mais apresentaram contingências o Canadá ficou em primeiro com 58 empresas, isso representa 41,72% do total de empresas canadenses. Já o Brasil, segundo colocado, em 90% do total de empresas brasileiras analisadas foram encontradas contingências. Em relação à China, as empresas chinesas foram as que menos divulgaram contingências passivas, 54,55% das empresas chinesas não apresentaram contingências.

Esclarece-se que 3 empresas assinalaram "outros" no campo - base contábil adotada pelo preparador - do relatório Form - 20F. Foram excluídos 11 relatórios não encontrados e 6 em que as empresas detiveram jurisdições em 2 países.

Tabela 4 - Contingências das empresas conforme listadas na NYSE *non-US Issuers*

País	Relatórios			Base Contábil			Contingências USGAAP			Contingências IFRS			Paraíso Fiscal	
	F 20 F	F 40 F	F 10 K	US G A P	I F R S	O U T R O	S I M	S I M'	N ã O	S I M	S I M'	N ã O	US G A P	I F R S
África do Sul	7			2	5		2	2		3	2			
Alemanha	4			1	3		1	1	1	1	2	1		1
Argentina	12			1	11		1			6	5	1	1	2
Austrália	1	1		2			1		1					
Bélgica	3				3					1	1	1		
Brasil	20				19	1				18		1		2
Canadá	28	77	28	32	101		9	7	20	25	17	64	3	3
Chile	8				8					7		1		
China	59		7	46	20		8	14	24	6	5	12	39	6
Colômbia	2				1	1				1				1
Coréia do Sul	5		1	1	5			1		5				
Dinamarca	1		1	1	1		1					1		
Finlândia	1				1					1				
França	7				7					6	3	1		
Grécia	8			7	1		1	1	6			1	7	1
Holanda	7		2	5	4		3	3	1	4	2			
Hong Kong	4			1	3		1	1		3			1	2
Índia	8		1	1	8		1			6	1	1	1	3
Irlanda	5		1	4	2		1	1	2	1		1	3	
Itália	4				3	1				2		1		
Japão	9			8	1		5	3	3	1	1			
Noruega	10			7	3			2	5	1	1	1	7	1
Peru	3				3					3				
Reino Unido	27		2	8	21		4		3	11	2	8	6	1
Total	243	77	44	127	234	3	39	36	65	112	42	96	68	23

Nota: ¹ Divulga a contingência, entretanto não mensurou o valor.

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

4.1 Origem das Contingências

4.1.1 Interligação das origens das contingências - América do Norte e Oceania

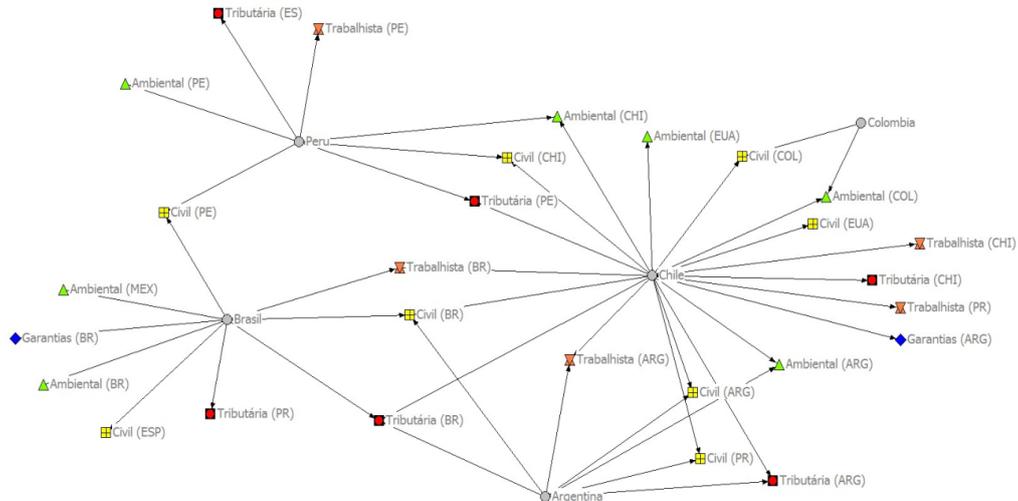
Nas 133 empresas analisadas no Canadá -que representou a América do Norte-, 34 divulgaram contingências, 84 não divulgaram nenhuma contingência e 24 empresas divulgaram que tem alguma contingência mas não mensuraram seu o valor. Descreveram que era muito prematuro para o valor ser determinado ou que a contingência não causaria danos materiais futuros às operações da companhia. Esta segunda justificativa indica o cumprimento da norma SOX seção 401(j) - Operações fora do balanço, que trata da materialidade da contingência e 32 empresas Canadenses adotam os USGAAP por sua jurisdição pertencer aos EUA.

As contingências das empresas canadenses, originam-se em 11 países além do Canadá. Do total das empresas canadenses da amostra, as contingências Cíveis foram as mais divulgadas, 12 empresas divulgaram advindas do próprio Canadá, e 10 empresas divulgaram tais contingências advindas dos Estados Unidos. As empresas da Austrália neste trabalho representaram a Oceania, que somente apresentou dois tipos de contingências advindas da Nova Zelândia.

4.1.2 Interligação das origens das contingências - América do Sul

A região da América do Sul, foi representada por empresas de 5 países (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia e Peru). Foram analisadas 12 empresas da Argentina, 20 empresas do Brasil, 8 empresas do Chile, 2 empresas da Colômbia e 3 empresas do Peru. Estas 45 empresas apresentaram contingências advindas de outros 4 países (México, Espanha, Estados Unidos e Porto Rico) além de suas sedes,

Figura 1 - Interligação das origens das contingências - América do Sul



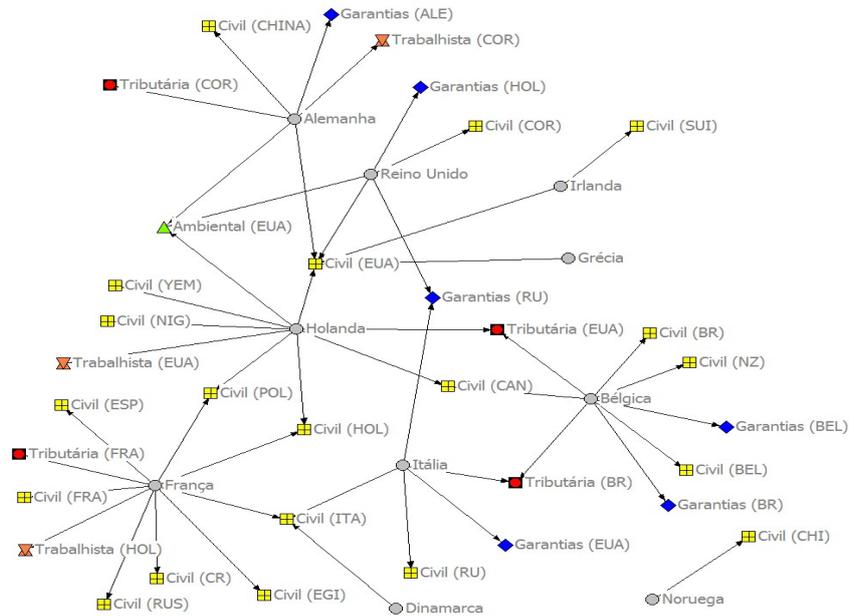
Fonte: Dados da pesquisa (2016). NetDraw (2016)

Na Argentina, 7 das empresas analisadas divulgaram o valor da contingência e 5 delas, apesar de divulgaram que tem, não mensuraram o valor de tal e 1 não divulgou nenhuma contingência.

4.1.3 Interligação das origens das contingências - Europa

No continente Europeu, foram analisados 87 empresas baseadas em 11 países que divulgaram contingências advindas de 25 países. A Figura 7 na página 29 demonstra o mapa de interações dos achados das 47 empresas onde foram possíveis identificar os países das origens das contingências.

Figura 2 - Interligação das origens das contingências - Europa



Fonte: Dados da pesquisa (2016). NetDraw (2016)

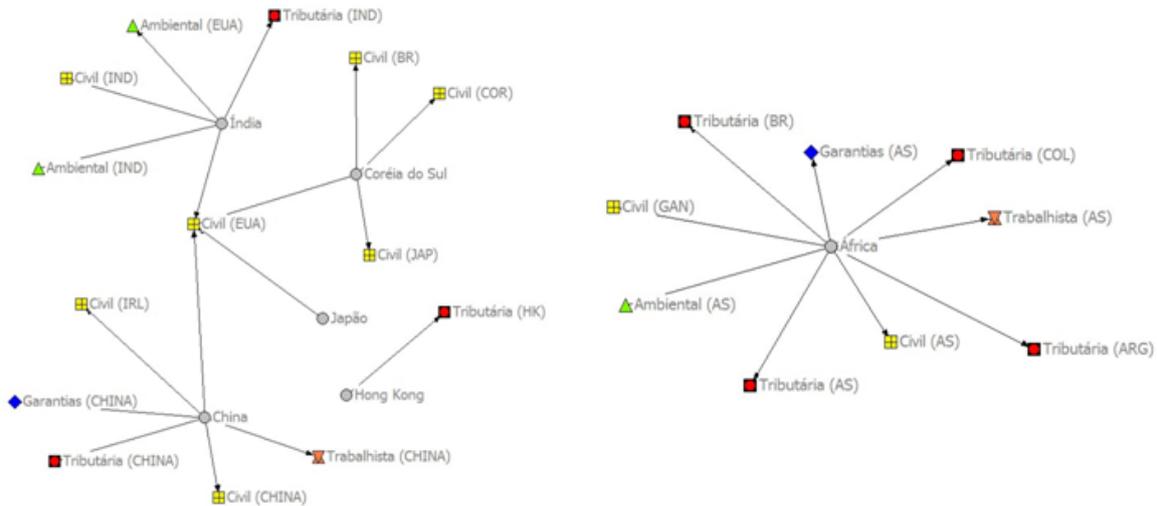
As empresas Belgas que divulgaram as contingências, porém não mensuraram seus valores, expõem que qualquer litígio corrente e pendente ou algum futuro pode vir a afetar materialmente a empresa. As empresas na França, da mesma forma sobre divulgação e não mensuração, explicaram que não possuem mais detalhes sobre os processos, ou não acreditam que irão perder as causas ou tais são infundadas.

Já na Grécia as empresas descreveram que o seguro cobrirá os litígios, e assim como na Holanda e Noruega as contingências não terão um efeito adverso material sobre as operações da Companhia. Empresas baseadas na Alemanha, Grécia, Irlanda, Holanda e Reino Unido apresentaram contingências cíveis originárias dos Estados Unidos. O que aparentemente demonstra uma busca por direitos à justiça americana, entre uma das partes.

4.1.4 Interligação das origens das contingências - Ásia e África

A Ásia, aqui representada por Índia, China, Coreia e Japão, apresentou poucas contingências advindas de outros países quando comparados com América do Norte, do Sul e Europa. As 9 empresas da Índia, 67 empresas chinesas, 6 coreanas, 4 de Hong Kong e mais 9 empresas japonesas, apresentaram contingências cíveis advindas dos Estados Unidos, do Brasil e da Irlanda e uma ligação sobre contingência ambiental originada dos Estados Unidos.

Figura 3 - Interligação das origens das contingências - Ásia e África



Fonte: Dados da pesquisa (2016). NetDraw (2016)

A China que adota as normas internacionais de contabilidade regidas pelo IASB foi o país que mais identificaram-se empresas com jurisdições em paraísos fiscais. Observa-se que não há contingências ambientais de empresas Chinesas. Apesar de frequentemente escândalos ambientais serem divulgados na mídia (colocar matérias).

Por último, o continente Africano, representado pelas empresas da África do Sul. Observou-se que somente empresas de 1 país, geraram contingências em 4 países além do próprio. A maioria delas Tributárias e advindas de países da América do Sul (Brasil, Argentina e Colômbia).

4.2 Estatísticas descritivas (contingências e níveis de governança)

Esta seção expõe as análises das contingências separadas por tipos e por seus países de origem. A primeira contingência analisada foi a tributária. O país em que mais se originam contingências deste tipo, tanto por valor total quanto por quantidade total de empresas foi o Brasil, conforme mostra a Tabela 5, que também divide os países pelo sistema legal adotado. Das 32 empresas que divulgaram contingências tributárias referentes ao Brasil, 19 delas estão baseadas no próprio país, contudo, as outras 13 empresas estão baseadas na Bélgica, Itália, África do Sul, Canadá, Argentina e Chile. A América Latina, foi unanimidade entre as contingências tributárias, com 44 empresas.

Tabela 5 - Contingências Tributárias e Trabalhistas

Painel A: Contingências Tributárias				
Sistema Legal	País	Total (US\$)	Total (%)	Empresas

Building Knowledge in Accounting

Code Law	Brasil	85.047.153.141	95,20%	32
	Chile	1.420.367.088	1,59%	3
	Peru	1.144.158.841	1,28%	3
	Colômbia	162.000.000	0,18%	1
	Espanha	133.659.000	0,15%	1
	Argentina	57.710.333	0,06%	5
	Mongólia	28.000.000	0,03%	1
	Porto Rico	8.500.000	0,01%	1
	China	6.493.000	0,01%	1
	França	1.167.000	0,00%	1
Common Law	Estados Unidos	311.000.000	0,35%	2
Misto	Índia	878.859.392	0,98%	5
	Canadá	117.780.000	0,13%	2
	Hong Kong	9.600.000	0,01%	1
	África do Sul	5.022.000	0,01%	1

Painel B: Contingências Trabalhistas

Sistema Legal	Origem da Contingência (País)	Total (US\$)	Total (%)	Empresas
Code Law	Brasil	8.185.220.482	93,66%	16
	Holanda	333.960.000	3,82%	1
	China	16.200.000	0,19%	1
	Peru	8.107.770	0,09%	2
	Chile	1.238.954	0,01%	3
	Argentina	667.037	0,01%	5
Misto	África do Sul	194.200.000	2,22%	2

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

Destes 85 bilhões de dólares em contingências tributárias, US\$ 78,4 bilhões foram divulgadas por do Brasil. Em média, as empresas brasileiras apresentaram 4,2 bilhões de dólares em questões tributárias, com uma mediana de US\$ 2 bilhões. Por outro lado, as empresas que divulgaram contingências tributárias brasileiras mas estão baseadas em outros 6 países apresentaram uma média de 2,8 bilhões de dólares com mediana de 742 milhões de dólares.

Em relação às contingências trabalhistas, o Brasil novamente, foi o primeiro colocado. O país apresentou 8 bilhões de dólares referentes à 13 empresas brasileiras e 3 chilenas. O que representou aproximadamente 94% do montante total das contingências trabalhistas encontradas. Conforme estes achados observa-se que nenhum país com sistema legal *common law* apresentou contingências trabalhistas.

As 13 empresas brasileiras que somaram 8,126 bilhões, obtiveram uma média de 625 milhões de dólares, com uma mediana de 253 milhões de dólares. Cabe ressaltar que US\$ 36,9 bilhões pertencem somente à empresa Petróleo Brasileiro AS - Petrobrás. Já as contingências das outras 3 empresas chilenas, apresentaram uma média de 19 milhões de dólares.

No que diz respeito as contingências cíveis, desta vez, o Brasil, somente alcançou a quarta colocação dentre o total de contingências cíveis. Em primeiro lugar, os Estados Unidos, que somaram 42 bilhões de dólares advindos de 31 empresas. Destas, 10 são empresas canadenses, 8 são de empresas da Europa (5 da Holanda, 3 da Alemanha, 1 da Grécia, 1 da Irlanda e 3 do Reino Unido), 7 de empresas Asiáticas (1 chinesa, 1 indiana,

3 japonesas e 2 coreanas) e 1 chilena. A empresa que divulgou contingências cíveis da Rússia foi a TOTAL S.A. de Óleo e Gás da França. Em 4 empresas foi possível identificar contingências advindas da Holanda, segunda colocada entre os países *Code Law*, 3 foram holandesas e 1 francesa.

Tabela 6 - Contingências Cíveis

Painel C: Contingências Cíveis				
Sistema Legal	País	Total (US\$)	Total (%)	Empresas
Code Law	Rússia	22.400.000.000	16,74%	1
	Holanda	22.130.900.000	16,54%	4
	Brasil	20.443.975.134	15,28%	27
	Itália	5.313.768.240	3,97%	3
	Argentina	4.460.233.880	3,33%	8
	França	4.114.363.000	3,07%	2
	Chile	1.510.681.039	1,13%	9
	Japão	816.570.000	0,61%	1
	Colômbia	229.708.942	0,17%	4
	Polônia	193.116.000	0,14%	2
	Suíça	119.790.000	0,09%	1
	Porto Rico	97.700.000	0,07%	2
	Peru	41.257.700	0,03%	2
	China	40.430.381	0,03%	6
	Espanha	30.100.000	0,02%	2
Common Law	Estados Unidos	42.372.054.000	31,67%	31
	Reino Unido	27.300.000	0,02%	2
	Irlanda	13.000.000	0,01%	1
Misto	Canadá	6.120.885.000	4,57%	14
	Egito	1.452.000.000	1,09%	1
	África do Sul	1.011.699.000	0,76%	4
	Coréia	636.334.890	0,48%	5
	Nigéria	120.000.000	0,09%	1
	Gana	117.000.000	0,09%	1
	Índia	40.960	0,00%	1
Painel D: Contingências Ambientais				
Sistema Legal	País	Total (US\$)	Total (%)	Empresas
Code Law	Brasil	2.116.246.920	8,46%	5
	Colômbia	1.328.446.004	5,31%	2
	Chile	1.236.993.604	4,95%	2
	Argentina	569.490.000	2,28%	4
	México	87.483.000	0,35%	1
	Peru	1.500.000	0,01%	1
Common Law	Estados Unidos	16.019.450.000	64,06%	11
Misto	Canadá	3.641.579.000	14,56%	8
	África do Sul	5.706.000	0,02%	1

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

Do total de 31 empresas que divulgaram contingências cíveis advindas do Estados Unidos, em 15 empresas, seus valores foram mensurados, e em média, estas 15 obtiveram 2,8 bilhões de dólares em questões cíveis, com uma mediana de 28 milhões de

dólares. Este *gap* entre a média e a mediana advém do valor de 35 bilhões de dólares referentes ao vazamento de petróleo causado em 2010.

Sobre as contingências ambientais, os Estados Unidos apareceram em primeiro lugar. Mais uma vez, uma empresa contribuiu em grande parte do montante total das contingências ambientais, a *British Petroleum* do Reino Unido, pelo vazamento de petróleo no Golfo do México. A empresa divulgou uma contingência ambiental de 14,7 bilhões de dólares.

Sobre as garantias, das 364 empresas analisadas 69 empresas (ou 18,96%) divulgaram tal contingência, porém em 53 (ou 76,81%) não foi possível identificar qual a origem das garantias. Nos países em que foram possíveis identificar as origens, pela terceira vez, o Brasil aparece em primeiro lugar em relação ao montante total. Em relação à quantidade de empresas o Reino Unido obteve 3 empresas (advindas duas do Reino Unido e uma da Itália).

Tabela 7 - Garantias

Painel E: Garantias				
Sistema Legal	País	Total (US\$)	Total (%)	Empresas
Code Law	Brasil	6.480.533.100	54,61%	2
	Bélgica	244.420.000	2,06%	1
	China	190.956.438	1,61%	2
	Holanda	135.000.000	1,14%	1
	Argentina	7.000.000	0,06%	1
	Alemanha	661.870	0,01%	1
Common Law	Reino Unido	3.292.040.000	27,74%	3
	Estados Unidos	353.273.000	2,98%	2
Misto	África do Sul	1.000.000.000	8,43%	1
	Canadá	163.419.749	1,38%	2
Painel F: Contingências com Origens Não Identificadas				
País não identificado	Outros	5.558.239.470	6,63%	
	Tributos	510.400.000	0,61%	
	Trabalhista	-	0,00%	
	Civil	1.750.180.000	2,09%	
	Ambiental	-	0,00%	
	Garantias	72.810.865.690	86,80%	
	Não identificado	3.253.000.000	3,88%	
Total		83.882.685.160		

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

Também foram divulgadas contingências em que não foram possíveis a identificação da origem e do tipo, conforme "Outros" demonstrado na Tabela 7. Desses 72 bilhões de dólares em garantias não identificadas sobre o país de origem 77,37% pertenceram à países da Ásia o que corrobora de certa forma com os achados de Balduino & Borba (2015).

O total das contingências encontradas somaram 352 bilhões de dólares. Destes, em 76,16% foram possíveis identificar a origem das contingências. As contingências tributárias e cíveis totalizaram 90 bilhões de dólares e 135 bilhões de dólares respectivamente, onde em 99,43% as origens tributárias foram identificadas e em

98,70% as origens das cíveis. As origens das contingências trabalhistas (9 bilhões de dólares) e ambientais (25 bilhões de dólares) foram identificadas em 100% das empresas analisadas. Por outro lado, as garantias somente foram identificadas em 14,01% das empresas, ou seja, dos 85 bilhões em garantias divulgados, em 73 bilhões não foram possíveis identificar o país.

4.3 Análise de Homogeneidade

Para a análise estatística entre as associações das variáveis Região, Governança, Sistema Legal e Tipo de Contingências utilizou-se a Análise de Homogeneidade, capaz de interagir mais de duas variáveis qualitativas. Para a operacionalização, não foram utilizados os valores monetários das contingências, mas sim a quantidade de empresas que divulgaram tais contingências. Primeiramente, foram realizados os testes qui-quadrado (X^2) entre a região e as outras variáveis permitiram associar as variáveis definidas no trabalho (duas a duas) - Governança, Sistema Legal e Tipo de Contingência, conforme demonstra a Tabela 8.

Tabela 8 - Teste Qui-quadrado (X^2)

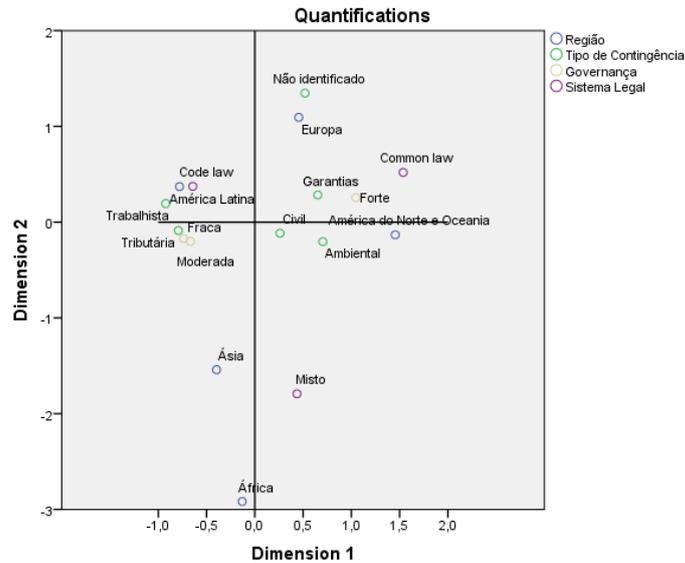
Relação	Graus de liberdade (<i>df</i>)	Nível de Significância	Qui-quadrado (X^2)
Região x Governança	8	,000*	328,215
Região x Sistema Legal	8	,000*	328,215
Região x Tipo de Contingência	20	,000*	95,787

*indica significância de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

O teste qui-quadrado (X^2) padroniza os valores das frequências e forma a base para as associações (FÁVERO *et al.* 2009). Os resultados dos testes mostraram que as variáveis podem ser associadas (sig. $X^2 = 0,000 < 0,01$). Logo, podemos rejeitar a hipótese nula de que não há associação entre as variáveis escolhidas.

Figura 4 - Mapa perceptual



Fonte: Dados da pesquisa (2016). SPSS (2016)

Em relação a Hipótese 1, observa-se que as contingências cíveis estão mais associadas à forte qualidade da governança em países *common law* do que países *code law*, contudo em países localizados na América do Norte e Oceania. A região da Europa está próxima das contingências não identificadas. Na hipótese 2 confirma-se a existência de associação entre as contingências tributárias e trabalhistas em países de sistema legal *code law* com baixa ou moderada qualidade da governança, e estes, estão localizados na América Latina. Também confirmou-se a hipótese 3, de que não há aparentemente associações específicas de qualquer classificação das contingências com os países que adotam este sistema legal.

CONCLUSÃO

Com base no mapeamento das origens das contingências percebeu-se que elas podem constituir um importante futuro e incerto passivo. Quando se estuda empresas multinacionais, conhecer a procedência de possíveis litígios podem aferir e mitigar de onde advém esses riscos. Nesse estudo o sistema legal (*common law* e *code law*) e a governança (Controle da Corrupção; Efetividade da Governança; Qualidade Regulatória; Estado de direito e; Voz e *Accountability*) foram associados às origens das contingências passivas com o intuito de compreender a razão dos outputs do *disclosure*.

Os resultados demonstraram que há diferenças entre países *common law* e *code law*, diferentemente dos achados de Easterbrook & Fischel (1991), Jaggi & Low (2000) e Balduino & Borba (2015). Os resultados corroboram com a literatura, visto que os países da América Latina estão progredindo, apesar da região ainda necessitar lidar melhor com seus problemas relacionados ao ambiente de negócios. Os sintomas da América Latina mostraram uma quantidade elevada de empresas (nacionais e estrangeiras) em disputas tributárias e trabalhistas traduzidas pelas contingências em seus

balanços. Reformas são apontadas como tratamento a estes sintomas, menor intervenção estatal, sistema legislativo simples e flexível, rápida solução de conflitos e uma conduta social de respeito às leis e aos regulamentos. Visto que, essas são características de países *common law* e *code law* que apresentaram forte qualidade de governança, e servem de exemplo para uma reforma institucional. Aparentemente, os países com sistema legal mistos não estão associados a nenhum tipo de contingência específica.

Como limitação, há uma grande quantidade de empresas em que não foram possíveis a identificação das origens das contingências do tipo, garantias. Outra limitação do trabalho foi definir um conjunto complexo de variáveis que influenciam e definem um sistema legal de um país a partir de uma variável Sistema Legal e uma de Governança.

Ademais, aponta-se uma necessidade de mais estudos sobre contingências tributárias em países Latino Americanos e recomenda-se estudos sobre *agressive tax palnning*, pois diversas empresas possuem jurisdições em paraísos fiscais, o que permite a utilização do padrão USGAAP, mesmo que a empresa apresente sua sede em um país que adota os IFRS.

REFERÊNCIAS

Baldoino, E., & Borba, J. A. (2015). Passivos contingentes na bolsa de valores de Nova York: uma análise comparativa entre as empresas estrangeiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 9(23), 58-81.

Ball, R. (2001). Infrastructure requirements for an economically efficient system of public financial reporting and disclosure. *Brookings-Wharton papers on financial services*, 2001(1), 127-169.

Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of accounting and economics*, 29(1), 1-51.

Baptista, E. (2009). Ganhos em transparência versus novos instrumentos de manipulação: o paradoxo das modificações trazidas pela lei nº 11.638. *Revista de Administração de Empresas*, 49(2), 234-239.

Beyer, A., Cohen, D. A., Lys, T. Z., & Walther, B. R. (2010). The financial reporting environment: Review of the recent literature. *Journal of accounting and economics*, 50(2), 296-343.

Cho, C. H., Roberts, R. W., & Patten, D. M. (2010). The language of US corporate environmental disclosure. *Accounting, Organizations and Society*, 35(4), 431-443.

CIA – Central Intelligence Agency. *The World Factbook*. In: Publications. Langley: CIA, 2013. Disponível em:

<<https://www.cia.gov/Library/publications/the-world-factbook/fields/2100.html>>.

Acesso em: 09 nov. 2015.

Clarkson, P. M., Li, Y., Richardson, G. D., & Vasvari, F. P. (2008). Revisiting the relation between environmental performance and environmental disclosure: An empirical analysis. *Accounting, organizations and society*, 33(4), 303-327.

Cohen, D., Darrough, M. N., Huang, R., & Zach, T. (2011). Warranty reserve: Contingent liability, information signal, or earnings management tool?. *The Accounting Review*, 86(2), 569-604.

Cristini, M., Moya, R., & Powell, A. (2001). *The importance of an effective legal system for credit markets: the case of argentina*. Bid (Banco Interamericano de Desarrollo)..

Desir, R., Fanning, K., & Pfeiffer, R. J. (2010). Are revisions to SFAS No. 5 needed?. *Accounting Horizons*, 24(4), 525-545.

Doupnik, T. S., & Richter, M. (2003). Interpretation of uncertainty expressions: a cross-national study. *Accounting, Organizations and Society*, 28(1), 15-35.

Dye, R. A. (1985). Disclosure of nonproprietary information. *Journal of accounting research*, 123-145.

Fanning, K., Agoglia, C. P., & Piercey, M. D. (2014). Unintended consequences of lowering disclosure thresholds. *The Accounting Review*, 90(1), 301-320.

Favero, L. P. (2009). *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Elsevier.

Ferreira, D. D. M., Borba, J. A., Rosa, C. A & Vicente, E. F. R. (2014). (Ir) Relevância das contingências ambientais: uma investigação nas empresas brasileiras. *Contabilidad y Negocios*, 9(18).

Ferreira, D. D. M., Borba, J. A., & da Rosa, C. A. (2014). As contingências ambientais das empresas estrangeiras que publicam suas demonstrações financeiras em IFRS no mercado norte americano. *Revista Universo Contábil*, 10(3), 134-154.

Filip, A., Labelle, R., & Rousseau, S. (2015). Legal regime and financial reporting quality. *Contemporary Accounting Research*, 32(1), 280-307.

Flannery, Nathaniel Parish (2012). Is Latin America Open for Business? New World Bank Report Shows Mixed Results. *Forbes*. Disponível em: <<http://www.forbes.com/sites/nathanielparishflannery/2012/10/25/is-latin-america-open-for-business-new-world-bank-report-shows-mixed-results/#71ff4cdb1371>>. Acesso em: 14 fev. 2016.

Hennes, K. M. (2014). Disclosure of contingent legal liabilities. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(1), 32-50.

- Jennifer Ho, L. C., & Taylor, M. E. (2007). An Empirical Analysis of Triple Bottom-Line Reporting and its Determinants: Evidence from the United States and Japan. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 18(2), 123-150..
- International Accounting Standard nº 37 (IAS 37 2015): *Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*.
- Jin, Oh Seung (2004). Overview of Legal Systems in the Asia-Pacific Region.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2011). The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues. *Hague Journal on the Rule of Law*, 3(02), 220-246.
- Kieso, D. E.; Weygandt, J. J. & Warfield, T. D (2014). *Intermediate accounting: IFRS edition*. John Wiley & Sons.
- La Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1996). *Law and finance* (No. w5661). National Bureau of Economic Research.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate governance. *Journal of financial economics*, 58(1), 3-27.
- Machado, T. Empresas se financiam com renúncias fiscais, diz pesquisa da USP. *Valor Econômico*. 2015 Disponível em: <
<http://www.valor.com.br/brasil/4053536/empresas-se-financiam-com-renuncias-fiscais-diz-pesquisa-da-usp>> Acesso em 12/10/2015
- Martinez, A. L., & FARIA, M. (2007). Emissão de debêntures e Earnings Management no Brasil. *RIC-Revista de Informação Contábil*, 2(1), 57-71..
- Romero, S., Gal, G., Mock, T. J., & Vasarhelyi, M. A. (2012). A measurement theory perspective on business measurement. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 9(1), 1-24.
- Rover, S., Borba, J. A., Murcia, F. D. R., & Vicente, E. F. R. (2008). Divulgação de informações ambientais nas demonstrações contábeis: um estudo exploratório sobre o disclosure das empresas brasileiras pertencentes a setores de alto impacto ambiental. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 2(3), 53.
- Rover, S., Tomazzia, E. C., Murcia, F. D. R., & Borba, J. A. (2012). Explicações para a divulgação voluntária ambiental no Brasil utilizando a análise de regressão em painel. *Revista de Administração*, 47(2), 217-230.
- Rover, S., Alves, J. L., & Borba, J. A. (2006). A evidenciação do passivo ambiental: qualificando o desconhecido. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 3(5), 41-58.

Rover, S., Murcia, F. D. R., & de Souza Murcia, F. C. (2015). The Determinants of Social and Environmental Disclosure Practices: The Brazilian Case. *Environmental Quality Management*, 25(1), 5-24.

Rover, S., & dos Santos, A. (2014). Revisitando os Determinantes do Disclosure Voluntário Socioambiental no Brasil: Em Busca de Robustez na Mensuração da Variável Socioambiental. *Contabilometria*, 1(2).

Schiff, J., Schiff, A., & Rozen, H. (2012). Accounting for contingencies: Disclosure of future business risks. *Management Accounting Quarterly*, 13(3), 1.

SOX. ACT, Sarbanes-Oxley. Public Law 107-204—July 30, 2002. 2002.

Stone, A., Levy, B., & Paredes, R. (1996). Public institutions and private transactions: a comparative analysis of the legal and regulatory environment for business transactions in Brazil and Chile. *Empirical studies in institutional change*, 95-128.

Verrecchia, R. E. (1983). Discretionary disclosure. *Journal of accounting and economics*, 5, 179-194.

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