



ISSN: 1984-6266

Evidenciação De Passivos Contingentes Durante A Pandemia De Covid-19: Análise do Atendimento ao Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/2020

Amanda da Silva Lisboa

UEM – Universidade Estadual de Maringá
amandalisboacdo@hotmail.com

Thaís Alves da Silva

UEM – Universidade Estadual de Maringá
thaisalves.cra@gmail.com

Recebimento:

28/03/2022

Aprovação:

24/01/2023

**Editor responsável pela
aprovação do artigo:**

Dra. Luciana Klein

**Editor responsável pela edição do
artigo:**

Dra. Luciana Klein

Avaliado pelo sistema:

Double Blind Review

A reprodução dos artigos, total ou parcial,
pode ser feita desde que citada a fonte.

Resumo

A pandemia do coronavírus criou um cenário econômico mundial. As medidas de isolamento social com o intuito de frear a disseminação do vírus, e a falta de perspectiva de melhora, trouxeram às organizações um aumento de riscos e incertezas acerca do negócio. Sabendo da dependência de eventos futuros para a concretização dos passivos contingentes, esse artigo, no escopo da Teoria dos Prospectos, teve por objetivo avaliar se, com o início da pandemia em 2020, houve aumento nos montantes de passivos contingentes divulgados, e se houve alteração na qualidade de sua evidenciação. Desse modo, os dados foram coletados a partir das demonstrações financeiras das empresas pertencentes aos setores mais prejudicados pela pandemia, conforme publicado no Diário Oficial da União, e analisados por meio de métodos quantitativos. Os resultados do estudo demonstraram que tanto antes quanto após o início da pandemia as contingências passivas mais representativas entre as empresas estudadas foram as de natureza Tributária, Cível e Trabalhista; e que nenhuma entidade atendeu a todos os requisitos de divulgação do CPC 25. Ainda, os resultados obtidos através das análises estatísticas não identificaram variação significativa na qualidade da divulgação nem no montante divulgado das contingências após o início da pandemia. Estes resultados contrariam a recomendação do Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/2020 que requer aprimoramento da divulgação de passivos contingentes em decorrência da crise sanitária, o que indica possíveis falhas quanto à divulgação de riscos potenciais, e consequentemente interferência no processo decisório dos usuários da informação contábil.

Palavras-chave: Passivos Contingentes. Pandemia. Teoria dos Prospectos.



PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
CONTABILIDADE
MESTRADO E DOUTORADO

DOI:

<http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v15i1.85422>

DISCLOSURE OF CONTINGENT LIABILITIES DURING THE COVID-19 PANDEMIC: ANALYSIS OF COMPLIANCE WITH CIRCULAR LETTER CVM/SNC/SEP 02/2020

ABSTRACT

The coronations pandemic created a new world economic scenario. Social isolation measures in order to stop the spread of the virus, and the lack of prospects for improvement, have brought organizations an increase in risks and uncertainties about the business. Knowing the dependence on future events for the realization of contingent liabilities, this article, within the scope of the Prospectus Theory, aimed to assess whether, with the beginning of the pandemic in 2020, there was an increase in the amounts of contingent liabilities disclosed, and whether there was any change in the quality of their disclosure. In this way, data were collected from the financial statements of companies belonging to the sectors most affected by the pandemic, as published in the Official Gazette of the Union, and analyzed using quantitative methods. The results of the study showed that both before and after the beginning of the pandemic, the most representative liability contingencies among the companies studied were those of a Tax, Civil and Labor nature; and that no entity complied with all the disclosure requirements of CPC 25. Furthermore, the results obtained through the statistical analyzes did not identify a significant variation in the quality of disclosure or in the amount disclosed of contingencies after the beginning of the pandemic. These results contradict the recommendation of Circular Letter CVM/SNC/SEP 02/2020, which requires improvement in the disclosure of contingent liabilities as a result of the health crisis, which indicates possible failures regarding the disclosure of potential risks, and consequently interference in the decision-making process of users of accounting information.

Keywords: Contingent Liabilities. Pandemic. Prospect Theory.

1 Introdução

No final do ano de 2019 as autoridades de saúde na China advertiram a Organização Mundial da Saúde (OMS) sobre o surgimento de uma doença na cidade de Wuhan, cujos sintomas eram muito semelhantes aos de uma pneumonia (Phelan, Katz & Gostin, 2020; Kaplan, Lefler & Zilberman, 2022). A preocupação em alertar a OMS se deu, devido à rápida disseminação do agente infeccioso que, após mais exames, foi caracterizado como o novo coronavírus (SARS-CoV-2) responsável pela Covid-19. Ainda, a disseminação da Covid-19 foi confirmada por diversos países nos dois primeiros meses de 2020, fazendo com que a OMS decretasse em 11 de março a pandemia da doença (Cucinotta & Vanelli, 2020).

Defronte a nova conjuntura mundial, medidas de prevenção foram requeridas pela OMS, principalmente, com relação ao encorajamento da quarentena (Organização Mundial da Saúde [OMS], 2020). Por se tratar de uma doença altamente contagiosa, o melhor cenário observado naquele momento foi o isolamento social, visto que os hospitais não possuíam infraestrutura suficiente para comportar um número grande de pessoas infectadas (Emanuel et al., 2020). Dadas as circunstâncias, não demorou muito para que a economia sentisse o impacto dessas medidas na perspectiva de seus altos custos econômicos (Nicola, et al., 2020; Kaplan, Lefler & Zilberman, 2022). A pandemia e o *lockdown* levaram os mercados de ações em todo o mundo a experienciarem diferentes graus de volatilidade (Uddin, Chowdhury, Anderson & Chaudhuri, 2021); assim como provocaram drástica queda nos volumes de negócio, e conseqüente redução dos lucros do setor privado, trazendo prejuízos expressivos à força de trabalho, sobretudo, para o trabalhador assalariado e temporário (Manojkrishnan & Aravind, 2020).

O Brasil não ficou ileso, com o alastramento do coronavírus e as medidas para frear a disseminação da doença, o PIB brasileiro apresentou nos dois primeiros trimestres de 2020, uma retração de 3,1% e 11,4%, respectivamente, se comparado ao mesmo período de 2019 (IBGE, 2020); e o Índice Bovespa registrou no fim de março, uma queda de 29%, a pior desde 1998 (Brasil Bolsa Balcão [B3], 2020).

A ampla divulgação de informações negativas relacionada aos efeitos sociais e econômicos da pandemia a partir de 2020, trouxe consideráveis implicações para o comportamento dos investidores diante de decisões que envolvem risco (Hameleers, 2021). Nesse sentido, de acordo com pesquisa realizada por Avelar, Ferreira, Silva e Ferreira (2020), empresas de capital aberto apresentaram perdas no valor de mercado na casa de R\$ 800.000 bilhões, no primeiro trimestre de 2020, além da queda nas receitas e aumento na busca de empréstimos por parte das companhias.

Considerando que a divulgação das informações acerca do desempenho organizacional através de demonstrativos contábeis e financeiros é de suma relevância aos usuários externos (Comitê de Pronunciamentos Contábeis [CPC], 2011b), sendo realizada com o propósito de associar os resultados organizacionais aos acontecimentos decorrentes da pandemia, as Superintendências de Normas Contábeis e de Auditoria (SNC) e de Relações com Empresas (SEP) da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), emitiram o Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/2020 que consiste em orientações de divulgação a respeito dos efeitos causados pela Covid-19 nas Demonstrações Financeiras em companhias listadas na Bolsa de Valores (B3). A fim de orientar os profissionais quanto a melhor conduta nesse contexto, o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) também elencou algumas normas técnicas que necessitariam de diligência reforçada. Dentre elas destaca-se a NBC TG 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes, emitida pelo CPC.

Este tema é objeto de estudos, como na pesquisa de Scarpin, Macohon e Dallabona (2013) e Mesquita, Carmo e Ribeiro (2017), em que, ao provisionarem os passivos contingentes das empresas estudadas, encontraram impactos relevantes nos indicadores de endividamento, mesmo em cenários otimistas. De modo semelhante Silva, Sanches e Igarashi (2019), fundamentando-se na Teoria dos Prospectos e através do provisionamento dos passivos contingentes, salientaram que as perdas possíveis influenciam na tomada de decisão pelos investidores, pois além da exposição a riscos desconhecidos, os indicadores financeiros sofrem mutações expressivas que precisam ser consideradas no processo decisório. Dentre os estudos desenvolvidos no período da pandemia de Covid-19, Manojkrishnan e Aravind (2020) ressaltam que houve um direcionamento predominante a aspectos clínicos e terapêuticos da doença, sendo que uma menor quantidade de pesquisas preocupou-se com seus aspectos econômicos, sociais, psicológicos e comportamentais.

No que tange ao âmbito psicológico e comportamental a Teoria dos Prospectos explica a tendência do indivíduo a rejeitar situações que o condicione ao risco de perda, destacando sua preferência no processo decisório por investimentos seguros, que lhe proporcionem ganhos certos e riscos mínimos (Kahneman & Tversky, 1979). Nesse âmbito teórico, estudos como o de Wijaya e Zunairoh (2021) e de Sashata (2022) identificaram a aversão a perdas como um dos principais fatores determinantes do comportamento dos investidores durante o período da pandemia. Já o estudo de Haryanto e Mawardi (2021) evidencia como as informações sobre a Covid-19 enfraquecem as transações na bolsa de valores. Já as pesquisas de Chen, Liu, Liu e Wang (2022) e Elmarzouky, Albitar e Hussainey (2021) mostram como empresas utilizam o contexto da pandemia para ocultar más notícias e manipularem a reação do mercado, tornando a opinião dos investidores mais favorável em relação às empresas.

Ademais, outros estudos evidenciaram como a divulgação pelas empresas listadas em bolsas de valores sobre riscos relacionados à Covid-19 têm sido incipientes em muitos aspectos (Loughran & McDonald, 2020; Hao & Pham, 2022; Brennan, Edgar & Power, 2022); assim como também ressaltam como a divulgação voluntária sobre esses riscos é capaz de reduzir a incerteza e a assimetria de informações para os investidores (Hao & Pham, 2022; Hao & Dong, 2022).

Assim, tendo em vista: a instabilidade econômica atual advinda da pandemia; o Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/2020 com orientações de divulgação dos efeitos da pandemia nas Demonstrações Financeiras de companhias abertas; as incertezas atreladas à divulgação dos passivos contingentes que representam exposição a riscos de perdas futuras; a necessidade de ampliar a compreensão do aspecto comportamental diante dos efeitos da pandemia; e a aversão do investidor ao risco de perdas; este estudo buscou estudar a divulgação dos passivos contingentes no período de pandemia sob a ótica da Teoria dos Prospectos.

Nesse sentido, indaga-se: Qual o efeito da pandemia na evidenciação dos passivos contingentes pelas empresas brasileiras listadas na B3? Dessa forma, o estudo tem o objetivo de analisar e comparar as variações dos passivos contingentes no primeiro semestre 2020 em relação ao mesmo período em 2019, em busca de demonstrar os efeitos da pandemia e sua evidenciação pelas companhias de capital aberto brasileiras.

Este estudo se justifica pela recente incerteza causada pela pandemia de Covid-19, que aumentou o interesse dos *stakeholders* por mais informações voluntárias sobre o tema (Elmarzouky, Albitar & Hussainey, 2021). Assim, justifica-se por abordar um tema de significativa relevância aos usuários da informação contábil, uma vez que os passivos contingentes, apesar de não reconhecidos nas demonstrações contábeis, são elementos relevantes a serem incluídos no processo de tomada de decisões, em virtude de seu montante e de sua natureza, haja vista que fornecem uma perspectiva futura da estrutura financeira da entidade para potenciais investidores (Darabi & Faghani, 2012). Ainda, este tema é passível de discussão pela dificuldade inerente à mensuração das contingências, em virtude da subjetividade das probabilidades envolvidas, conforme explorado por Poeta (2012) e Steppan (2016), destacando a tendenciosidade nos julgamentos sobre sua previsibilidade e realização.

Além da subjetividade e do poder de influência dos passivos contingentes na tomada de decisão, as possíveis sequelas advindas da pandemia sobre o desempenho econômico-financeiro das entidades é um tema de interesse no cenário atual; bem como a compreensão das estratégias de gerenciamento dos riscos, em razão da interferência na demanda e na cadeia de suprimentos, também é relevante para a retomada da confiança dos investidores e dos demais usuários da informação (Alao & Gbolagade, 2020). Ainda, são escassos os estudos no escopo das finanças comportamentais que discutam, em contextos emergentes como o Brasil, o comportamento do investidor durante a pandemia (Wijaya & Zunairoh, 2021).

Já em âmbito teórico, deve-se ressaltar que a perspectiva de análise deste estudo é pouco explorada nas pesquisas existentes sobre o tema pois, baseando-se na visão de Silva, Sanches e Igarashi (2019), discute-se de que modo o formato e a disponibilidade de informações sobre perdas possíveis advindas do período de crise sanitária, têm potencial de interferir no processo decisório dos usuários da informação contábil. Assim, este estudo emprega a Teoria dos Prospectos com um foco nas características da informação disponibilizada aos usuários, diferindo dos demais estudos que, em sua maioria, enfocam o comportamento dos indivíduos diante de diferentes alternativas de escolha. Em suma, este estudo busca contribuir para preencher a lacuna de conhecimento sobre o modo como informações sobre contingências podem relacionar-se a vieses cognitivos capazes de afetar processo decisório de indivíduos em um contexto de economia emergente e crise sanitária.

2 Revisão de Literatura

2.1 Disclosure Contábil Durante a Pandemia

Para que a informação contábil seja útil aos usuários, deverá apresentar duas características qualitativas fundamentais: relevância e representação fidedigna (CPC, 2011a). A relevância está atrelada à capacidade da informação em fazer diferença na tomada de decisão, tendo capacidade preditiva e confirmatória. Já a representação fidedigna, condiz com a retratação dos fatos como eles realmente são, para isso deverá ser completa, neutra e livre de erros.

O *disclosure* está associado à divulgação de informações de cunho financeiro e econômico das organizações, por meio das quais seja possível averiguar o desempenho das entidades no decorrer dos anos, para auxílio na tomada de decisões dos usuários das demonstrações contábeis (Niyama & Gomes, 1996). Além da divulgação de informações obrigatórias exigidas por lei, a empresa pode disponibilizar aos seus usuários, uma gama de informações extras, que representa divulgação voluntária (Verrecchia, 2001).

Segundo Bushman e Smith (2001), o *disclosure* proporciona transparência aos usuários da informação, tornando a tomada de decisão mais assertiva, ou seja, a divulgação de informações sobre o desempenho econômico-financeiro de uma organização, tem a capacidade de diminuir o risco de decisões precipitadas quanto ao negócio, além de reduzir a assimetria informacional. Akerlof (1978) descreve essa assimetria como a desvantagem de acesso às informações em uma transação entre comprador e vendedor, o que pode resultar em uma alocação inadequada dos recursos.

A pandemia causada pelo SARS-CoV-2 criou um cenário global, o estímulo ao isolamento social em razão da fácil transmissão do vírus, impactou fortemente as atividades econômicas aliadas ao desempenho das organizações (Nicola, et al., 2020). As incertezas sobre as consequências econômicas e perpetuações vinculadas à pandemia, causaram efeitos negativos relacionados aos investimentos, à demanda por bens duráveis e ao nível de empregabilidade (Altig, et al., 2020). Desse modo, a divulgação de informações sobre o surto do coronavírus torna-se necessária, uma vez que permite demonstrar os efeitos que as medidas de prevenção e readaptação das atividades operacionais tiveram na situação patrimonial e de resultado da empresa, bem como sua capacidade de continuidade no mercado (Silva, Santos & Júnior, 2020).

A divulgação adequada de informações sobre os efeitos oriundos da pandemia acarreta diminuição da assimetria informacional, visto que permite demonstrar a real condição das organizações, propiciando decisões mais assertivas por parte dos investidores (Nascimento, Poltronieri & Texeira, 2020).

2.2 Passivos, Provisões e Passivos Contingentes

Em busca de fornecer informações de qualidade aos usuários, os órgãos competentes definiram os conteúdos que devem ser apresentados em relatórios financeiros e contábeis, que possam vir a influenciar na tomada de decisões (Ponte & Oliveira, 2004). Devido à globalização, houve a necessidade de harmonização das normas contábeis, com a adoção, na contabilidade brasileira, das normas internacionais emitidas pelo *International Accounting Standards Board (IASB)* (CPC, 2010). Para auxiliar as entidades nesse processo de convergência, o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) instituiu o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), responsável pela emissão de normas, termos e procedimentos a serem acatados pelas organizações (CFC, 2005).

Segundo o CPC 00 - Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro, o passivo é definido como uma obrigação presente, oriunda de eventos passados, da qual se espera saída de recursos para sua liquidação. Para Ludícibus et al. (2010), o passivo pode ser descrito como obrigações a quitar, ou seja, a empresa está comprometida com terceiros em determinada quantia. Os passivos da entidade são reconhecidos no balanço patrimonial distinguidos em circulantes e não circulantes em decorrência do prazo de vencimento da obrigação, conforme art. 180, da Lei 6.404/76.

Com o propósito de estabelecer terminologias e suas limitações para distinguir as provisões e passivos contingentes, o CPC 25 correlacionado ao IAS 37 - *Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets* encarrega-se de estabelecer as diretrizes pertinentes.

Assim, a provisão é caracterizada como uma obrigação com terceiros que, no entanto, diferencia-se de outros passivos devido à incerteza de seu valor e do prazo para sua liquidação. Apesar de não poder ser mensurada com exatidão, a provisão é computada com estimativas confiáveis, sendo a saída de recursos para sua liquidação provável, logo, a possibilidade de ocorrência é maior do que a de não ocorrência (CPC, 2009). No que diz respeito à mensuração, o CPC 25 determina que o melhor valor de estimativa para a provisão é aquele que a entidade pagaria no momento do encerramento do balanço, isto é, a quantia que ela desembolsaria na referente data. Quanto ao reconhecimento, o pronunciamento especifica que as provisões devem ser reconhecidas no Balanço Patrimonial e detalhadas em notas explicativas.

No tocante aos Passivos Contingentes, o CPC 25 traz duas definições: a primeira intitula o passivo contingente como uma obrigação originada de eventos passados, dependente de episódios futuros para confirmação de sua existência, os quais não estão sob total controle da entidade; a segunda descrição, apresenta o Passivo Contingente como uma obrigação presente oriunda de eventos passados, não reconhecida, por não ser provável que ocorra saída de recursos para sua liquidação, ou por não ser possível a estimativa confiável do seu valor (CPC 25).

Ao contrário da provisão, o reconhecimento do passivo contingente restringe-se às notas explicativas, pois a sua possibilidade de ocorrência é enquadrada como possível, uma vez que, a probabilidade de não ocorrer saída de recursos para sua liquidação é maior do que a probabilidade de haver a saída. Caso a origem das provisões e contingências passivas seja a mesma, a entidade deverá evidenciar o vínculo existente entre elas (IAS 37, 1998).

Para Hendriksen e Breda (1999), a diferença entre provisões e passivos contingentes está limitada à necessidade de ocorrência de fenômenos futuros. Ainda, se a organização possui uma obrigação presente com diversidade de valores presumíveis, o mais condizente com a realidade deverá ser registrado. No entanto, se as companhias não possuem certeza quanto à confiabilidade do valor a ser estimado, e necessitam de informações advindas de acontecimentos posteriores, o não registro em balanço e o detalhamento desses passivos em notas explicativas tornam-se mais adequados (Hendriksen & Breda, 1999).

Assim caso a concretização do passivo seja de cunho remoto, não há obrigatoriedade de evidenciação em notas explicativas como passivos contingentes (IAS 37, 1998). Isso não impede que a entidade informe seus usuários a respeito desses passivos, como informações adicionais. Em resumo, a possibilidade da saída de recursos econômicos da organização, é o que determinará qual o tratamento contábil a ser aplicado ao passivo, conforme demonstrado no Figura 1:

Figura 1

Probabilidades e tratamento contábil correspondente as provisões e passivos contingentes

Saída de Recursos	Reconhecimento e Divulgação
Provável com estimativa confiável	Reconhece provisão nas demonstrações financeiras, e divulga em notas explicativas
Possível sem estimativa confiável	Não reconhece nas demonstrações financeiras, mas divulga como passivos contingentes em notas explicativas
Remota	Não registra nas demonstrações financeiras, nem divulga em notas explicativas

Adaptado de Gelbcke, Santos, Iudícibus e Martins (2018).

As provisões e passivos contingentes devem ser reavaliados toda vez que houver fechamento de balanço (CPC, 2009). Se porventura, for identificado que não ocorrerá saída de recursos econômicos da entidade para liquidação da respectiva provisão, esta será revertida. O mesmo acontece com o passivo contingente pois, dependendo da capacidade de concretização da contingência, ele será provisionado ou extinto das notas explicativas, conforme IAS 37.

A divulgação de informações de teor preditivo, possibilita ao usuário percepções futuras e minimiza as incertezas sobre o desempenho da entidade em diferentes cenários (Oliveira, Benetti & Varella, 2011). Em concordância com Oliveira, Benetti e Varella (2011), os estudos de Mota (2012), comprovaram que as informações disponibilizadas pela contabilidade, podem ser utilizadas como ferramentas preditivas para tomada de decisões.

Ao longo dos anos vários estudos abordaram a evidenciação de passivos contingentes pelas empresas de capital aberto. Fonteles, Nascimento, Ponte e Rebouças (2013), pesquisaram os determinantes de evidenciação de provisões e contingências de 308 empresas listadas na BM&FBOVESPA, especificamente no

ano de 2010. O estudo usou como variáveis o tamanho, setor de atividades, segmento de listagem, rentabilidade, endividamento, liquidez e alavancagem financeira. A pesquisa evidenciou que as maiores empresas dos setores de energia elétrica e telecomunicações, tendem a publicar mais informações sobre provisões e passivos contingentes, entretanto, as empresas do setor de construção e de segmento tradicional com alto grau de liquidez, não evidenciam com tanta intensidade.

Suave, Codesso, Pinto, Vicente e Lunkes (2013), analisaram 94 empresas listadas na BM&FBOVESPA quanto ao cumprimento da divulgação dos passivos contingentes estabelecido pelo CPC 25. Os resultados auferidos demonstraram que grande parte da divulgação, diz respeito a processos já em andamento, em sua maioria vinculados a causas cíveis, trabalhistas e fiscais. Além da ausência da divulgação de contingências passivas ambientais, foi possível observar que informações de cunho gerencial não são divulgadas como as demais. A correlação demonstrou que as empresas que negociam ações em bolsas no exterior, obtiveram melhores resultados quanto à divulgação dos passivos contingentes.

Rosa (2014) buscou evidenciar qual o efeito da reclassificação dos passivos contingentes em 5 cenários distintos (otimista, parcialmente otimista, moderado, parcialmente pessimista e pessimista), na conjuntura econômica das entidades. No total, 311 empresas com ações negociáveis listadas na BM&FBOVESPA foram estudadas, tendo como base o período de 2012. A pesquisa demonstrou que as companhias cumprem com a maioria dos itens propostos pelo CPC 25, e que os cenários observados, salvo o otimista, apresentaram efeitos econômicos negativos com a reconfiguração dos passivos contingentes.

Silva, Carraro e Silva (2014), propuseram-se a analisar 5 empresas do Nível 1 de governança, presentes na BM&FBOVESPA, atuantes no subsetor de mineração, siderurgia e metalurgia, referente ao cumprimento das exigências acerca do reconhecimento, mensuração e divulgação de provisões e passivos contingentes. A pesquisa evidenciou certo domínio das entidades quanto ao reconhecimento e mensuração desses passivos, todavia, sua divulgação não foi feita de acordo com as exigências do CPC 25. Em sua maioria, as provisões e passivos contingentes estão vinculados a causas fiscais, trabalhistas e ambientais.

Losekann, Lehnhart e Pereira (2018) realizaram um estudo com 145 empresas listadas na B3 quanto ao efeito da reavaliação das contingências passivas, na reclassificação das possibilidades remotas, possíveis e prováveis, no patrimônio líquido das entidades. A reclassificação da possibilidade de saída de recursos de possível para provável, acarretou prejuízo financeiro em todos os cenários observados. Não diferente da reclassificação anterior, os passivos reclassificados de remotos para prováveis também afetaram de forma negativa o resultado das organizações.

Mais recentemente as pesquisas acadêmicas se ocuparam de abordar a divulgação de informações sobre riscos associados aos efeitos da pandemia nas empresas.

Loughran e McDonald (2020) avaliaram os relatórios 10-K de 2018 de empresas e verificaram que menos de 21% destes contêm qualquer referência a doenças relacionadas a pandemias, inclusive, alguns dos setores mais atingidos pelo Covid-19 mal mencionaram esse tipo de risco aos acionistas e investidores. Elmarzouky, Albitar e Hussainey (2021) identificaram relação positiva entre a divulgação do Covid-19 e a divulgação do desempenho das empresas nos seus relatórios anuais; e essa divulgação acontece de forma mais proeminente entre empresas com mais governança. A divulgação de desempenho satisfatório indica boas perspectivas futuras para a empresa, podendo acarretar aumento do preço das ações.

Hao e Pham (2022), por sua vez, constataram que a divulgação de informações sobre Covid-19 reduz a incerteza e o risco do investidor, inclusive, levando a revisões de ganhos dos analistas “para baixo”, sobretudo, durante um curto período após publicação dos relatórios 10-Q e desaparece ao longo do tempo. Ainda, a baixa legibilidade da divulgação sobre os riscos da Covid-19 atenua a relação negativa entre a divulgação deste dado e a volatilidade do mercado.

A pesquisa de Brennan, Edgar e Power (2022) mostrou que as empresas omitem informações sobre riscos quando os investidores mais precisam, isso se deve à divulgação de informação de baixa qualidade, com uso de linguagem discreta e ambígua, o que chama atenção sobre orientação regulatória mínima acerca deste

tipo de relatório corporativo. Por outro lado, as divulgações sobre lucros são de maior qualidade, e esta varia de acordo com o setor.

Hao e Dong (2022) estudaram os determinantes e as consequências das divulgações das relacionadas à pandemia de Covid-19 em relatórios financeiros anuais na China, e verificaram que empresas com elevadas oportunidades de crescimento ou baixa liquidez de ações tendiam a divulgar informações sobre a pandemia de Covid-19 para mitigar a assimetria de informações. Além disso, constataram que a divulgação voluntária de riscos diminuiu significativamente os riscos de queda do preço das ações devido à redução da assimetria de informações.

2.3 Teoria dos Prospectos

Dentro da abordagem econômica, a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) (Von Neumann & Morgenstern, 1953) representava um modelo padrão para estudar o processo de tomada de decisão dos indivíduos, admitindo que estes têm preferências acerca de alternativas que envolvem risco (chamadas “prospectos”) visando maximizar o valor e a utilidade de suas escolhas (Starmer, 2015). Tal maximização de utilidade estaria fundamentada no uso da racionalidade e na análise de probabilidades puras como condutores no processo decisório (Starmer, 2015).

Contraopondo-se a essa abordagem, e considerando anomalias e vieses comportamentais que aparentemente influenciam o comportamento dos indivíduos (Starmer, 2015), foi desenvolvida a Teoria dos Prospectos por Kahneman e Tversky (1979). Esta teoria também voltou-se a compreender o processo decisório diante de alternativas de escolha que envolvem riscos e incertezas, sobretudo, no campo econômico e financeiro (Manojkrishnan & Aravind, 2020). Porém, baseando-se no conceito de racionalidade limitada (Simon, 1947), essa nova abordagem assume que há uma gama de restrições de conhecimento, de informações disponíveis e de capacidades computacionais afetando os processos de escolha dos indivíduos, de modo que estes comumente têm dificuldades em prever tendências, valores e comportamentos futuros (Samson, 2014). Assim, o processo de decisão está sujeito a uma série de fatores de influência e erros de preferência que afetam os indivíduos em situações de incerteza (Starmer, 2015).

Os resultados auferidos no estudo de Kahneman e Tversky (1979) evidenciaram que o tomador de decisão tem aversão à perda; logo, as pessoas tendem a sentir com mais intensidade o efeito negativo da perda, do que a satisfação de se obter um ganho de igual valor. Do mesmo modo, para Martins, Dantas, Araújo, Neto e Guerra (2015), a teoria dos prospectos retrata o desprezo dos investidores por situações que envolvam perdas expressivas, mesmo que estas gerem um ganho relevante. Logo, a maioria dos indivíduos possui tendência a optar por investimentos com retornos menores, porém com alto grau de segurança. Kimira, Basso e Krauter (2006), ao replicarem a mesma pesquisa desenvolvida por Kahneman e Tversky, em território brasileiro, obtiveram resultados semelhantes, reforçando a teoria de que vieses cognitivos interferem no processo decisório do indivíduo.

Kahneman e Tversky (1979) construíram sua teoria baseados em três pilares principais, sendo eles: o efeito certeza, reflexão e isolamento.

No que diz respeito ao **efeito certeza**, o indivíduo tende a optar por prospectos com alta expectativa de realização, ou seja, o investidor dará preferência a opções mais seguras, quando colocado frente a possibilidades de ganho, mesmo que o retorno do investimento seja menor (Kahneman & Tversky, 1979). Quanto ao **efeito de reflexão**, o estudo de Kahneman e Tversky (1979) aponta a propensão dos indivíduos aos riscos em contexto de perdas, mas aversão ao risco em contexto de ganhos (Kahneman & Tversky, 1979). No âmbito da pandemia de Covid-19 esse aspecto foi abordado por Hameleers (2021), que descobriu que informações sobre ganhos relacionadas ao período de pandemia levaram a maior comportamento de aversão ao risco, enquanto informações sobre perdas resultaram em maior predisposição para alternativas arriscadas.

Por fim, o **efeito isolamento** indica uma simplificação de escolhas por parte dos agentes econômicos; ou seja, dadas duas opções, estes indivíduos tendem a isolar as características que distinguem os componentes, ignorando os aspectos em comum, conforme análise de Kahneman e Tversky (1979).

Além dos efeitos mencionados anteriormente, outro fator identificado na Teoria dos Prospectos, é o efeito *framing*. O **efeito framing** é compreendido como a percepção distinta das pessoas a um mesmo problema, diante de apresentações diferentes; ou seja, o tomador de decisões pode ser persuadido pela maneira como as alternativas de escolha sobre um mesmo problema são apresentadas: como um ganho, ou como uma perda (Samson, 2014; Hameleers, 2021).

Nesse sentido, a apresentação das demonstrações financeiras juntamente a informações sobre riscos potenciais, são essenciais para o investidor, uma vez que transparecem as perspectivas de atuação da entidade no mercado em que está inserida, influenciando diretamente a tomada de decisão (Carvalho, Silva & Silva, 2013). A forma como as demonstrações são divulgadas pode causar reações diversas nos investidores, logo, a omissão de uma probabilidade negativa, faz com que o usuário da informação se apoie no efeito certeza, tomando um rumo adverso ao que tomaria caso soubesse do efetivo risco que o investimento proporciona (Barreto, Macedo & Alves, 2013).

Recentemente, alguns estudos na área de negócios e finanças abordaram os efeitos da divulgação de informações sobre Covid-19 dentro da perspectiva da Teoria dos Prospectos.

Nesse escopo, pode-se destacar a pesquisa de Wijaya e Zunairoh (2021), que estudou os fatores comportamentais dos investidores na decisão de investimentos em ações na Bolsa de Valores da Indonésia durante a pandemia de Covid-19; e constataram que os investidores individuais consideraram oito fatores na tomada de decisões de investimento relacionados da combinação de conceitos advindos da teoria dos prospectos, de mercado, manada e heurística. Dentre os fatores, destaca-se a aversão a perdas pelos investidores em processos decisórios.

Haryanto e Mawardi (2021), no escopo da teoria dos prospectos, descobriram que as informações sobre a Covid-19 têm um efeito de enfraquecimento sobre o volume e frequência das transações, bem como sobre o desempenho do mercado mostrado pelo Índice Composto de Jacarta (JCI). Neste mesmo âmbito, Sashata (2022) identificou que os fatores que mais influenciam as decisões de investimento nas bolsas de valores do Paquistão são pertinentes a: enriquecimento rápido, aversão a perdas, lucros e dividendos corporativos esperados, intuição sobre a economia, desempenhos anteriores das ações da empresa, opiniões de seus acionistas majoritários e as recomendações de corretores e familiares/amigos.

Já Chen, Liu, Liu e Wang (2022) investigaram se as empresas manipulam a data de divulgação das previsões de lucros no período de crise da Covid-19, e descobriram que as previsões desfavoráveis sobre ganhos para 2019 são divulgadas em dias de agravamento dos casos de Covid-19, e vice-versa. Ainda, essa tendência de ocultar más notícias preexistentes da empresa sob a incerteza advinda da pandemia, predomina entre empresas com elevado corpo gerencial, propriedade não estatal e em dificuldades financeiras. Assim, concluíram que essa estratégia influencia a reação do mercado em uma direção mais favorável para as empresas.

3 MÉTODO DE PESQUISA

O presente estudo assume uma abordagem quantitativa e caracteriza-se como descritivo e documental (Theóphilo & Martins, 2009), visto que faz uso de notas explicativas para obtenção dos montantes correspondentes aos passivos contingentes das organizações nos períodos analisados, sendo estes os primeiros semestres de 2019 e 2020.

Por fazer uso de dados passados, com a finalidade de verificar uma possível situação de causa e efeito, o estudo classifica-se como *ex-post-facto* (Gil, 2002). Já o método de pesquisa empregado corresponde ao

hipotético-dedutivo, pois parte de um problema com hipóteses provisórias a serem testadas (Marconi & Lakatos, 2003).

A escolha temporal está relacionada com o surgimento e o desdobramento do surto do coronavírus nos primeiros meses de 2020. A amostra do estudo foi delimitada com base nos setores mais afetados pelos efeitos da pandemia, conforme lista divulgada pelo Diário Oficial da União juntamente ao Ministério da Economia e a Secretaria Especial de Produtividade, Emprego e Competitividade (Portaria nº 20.809, de 14 de setembro de 2020).

Ao total 26 empresas foram analisadas, especificamente dos setores de: serviços de transporte (13); produção e difusão de filmes e programas (1); eventos e shows (2); hotelaria (1); restaurante ou similares (2); automóveis e motocicletas (3); e calçados (4). A amostra inicial era composta por 27 empresas presentes na B3, no entanto, a entidade BHG S.A. - BRASIL HOSPITALITY, foi excluída por não disponibilizar informações suficientes para permanecer no estudo.

No geral, amostra abrange: 1 empresa do Nível 1 (N1), 2 empresas do Nível 2 (N2), 13 empresas do Novo Mercado (NM), 1 empresa do Bovespa Mais (MA), 3 empresas do Tradicional Org. OTC (MB) e 6 empresas sem segmento especial (Bolsa).

Para a obtenção das informações submetidas à análise utilizou-se as Notas Explicativas do primeiro semestre de 2019 e 2020, para extração dos passivos contingentes registrados, de modo a identificar os montantes e o nível de divulgação pertinente às contingências passivas. Ainda, verificou-se através do balanço patrimonial, o ativo total das companhias a fim de estabelecer um padrão de comparação entre empresas e setores. Todas as informações foram retiradas do site da B3 e organizadas em planilhas via Microsoft Excel.

Inicialmente foram comparados os montantes totais de passivos contingentes divulgados pela amostra em âmbito global. Para esse fim foi testada a seguinte hipótese estatística:

- H_0 : Não houve diferença significativa no montante total de passivos contingentes divulgados após o início da pandemia.

Considerando o CPC 25, para a divulgação dos passivos contingentes os seguintes itens devem ser divulgados pelas empresas, conforme Tabela 1:

Tabela 1

Exigências de divulgação dos passivos contingentes pelo CPC 25 (checklist).

Itens Exigidos	
•	Uma breve descrição da natureza do passivo contingente
•	A estimativa do seu efeito financeiro
•	As indicações de incertezas relacionadas ao valor ou momento de ocorrência de qualquer saída
•	A possibilidade de qualquer reembolso

Adaptado do CPC (2009).

Para tornar esses requisitos passíveis de mensuração, atribuiu-se pontuações às premissas evidenciadas pelo CPC 25. A cada item cumprido pela entidade, ela contabilizava um ponto. Ao final da categorização, se a empresa tivesse acatado a todas as orientações de divulgação explanadas pelo pronunciamento, poderia atingir a pontuação máxima de quatro pontos.

As análises relativas à divulgação das contingências passivas visam analisar a amplitude e a qualidade das informações evidenciadas pelas empresas brasileiras, uma vez que se espera maior detalhamento por parte das organizações aos seus investidores, em virtude dos impactos da pandemia do coronavírus no desempenho das entidades, diante do estímulo do Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/2020. Assim, como

apontado nos estudos de Hao e Pham (2022) e Hao e Dong (2022), assume-se que a divulgação voluntária adequada sobre esses riscos é capaz de reduzir a incerteza e a assimetria de informações para os investidores. Desse modo, foi delineada a seguinte hipótese de estudo:

- H_{0a} : Não houve diferença no nível de divulgação de informações sobre passivos contingentes pelas empresas brasileiras após o início da pandemia de Covid-19.

Também foi avaliado o nível de potencial comprometimento do ativo total pelos passivos contingentes divulgados pelas empresas em 2019 e 2020. Considerando evidências de piora na situação econômico/financeira das empresas brasileiras com o início da pandemia - apresentadas por Avelar *et al.* (2020) – foi esperado observar tendência de aumento nos valores de passivos contingentes divulgados, em razão do agravamento da crise econômica e da instabilidade advinda da perpetuação da mesma. Para esse fim definiu-se como hipótese a seguinte:

- H_{0b} : Não houve diferença na proporção de passivos contingentes em relação ao ativo total, divulgada pelas empresas brasileiras após o início da pandemia de Covid-19.

Considerando que não foi constatada a normalidade nos dados, como demonstrado pelo teste de Kolmogorov-Smirnov, as análises foram realizadas via testes não paramétricos de Wilcoxon para comparação de amostras relacionadas (Fávero, Belfiore, Silva & Chan, 2009).

Considerando evidências de padrões diferenciados de divulgação de informações sobre a pandemia entre setores de atividade - como demonstrado no estudo de Brennan, Edgar e Power (2022) e Loughran e McDonald (2020) - os níveis de divulgação e de potencial comprometimento dos ativos totais pelos passivos contingentes também foram analisados pela comparação entre setores, admitindo que as empresas tendem a se assemelhar com as demais de seu próprio setor, e se distinguir de empresas pertencentes a setores distintos, devido às particularidades do seu ramo de atividade.

Ainda, considerando que estudos anteriores também identificaram divergências de comportamento entre empresas de níveis distintos de governança e estrutura gerencial - como de Fonteles, Nascimento, Ponte e Rebouças (2013), Loughran e McDonald (2020) e Chen, Liu, Liu e Wang (2022) - comparações também foram feitas em relação ao segmento de listagem das empresas em Nível de Governança Corporativa (NGC), admitindo-se que empresas listadas em níveis mais elevados de governança corporativa tenderiam a ter comportamentos distintos das demais, sobretudo, quanto ao atendimento de requisitos de divulgação contábil. Desse modo foram delineadas as seguintes hipóteses estatísticas:

- H_{0a1} : Não houve diferença no nível de divulgação sobre passivos contingentes entre os setores e NGC de empresas antes do início da pandemia de Covid-19;
- H_{0a2} : Não houve diferença no nível de divulgação sobre os passivos contingentes entre os setores e NGC de empresas após do início da pandemia de Covid-19.
- H_{0b1} : Não houve diferença na proporção de passivos contingentes em relação ao ativo total entre os setores e NGC de empresas antes do início da pandemia de Covid-19;

- H_{0b2} : Não houve diferença na proporção de passivos contingentes em relação ao ativo total entre os setores e NGC de empresas após o início da pandemia de Covid-19.

Todas estas análises foram realizadas via testes não paramétricos de Kruskal-Wallis destinados a avaliar a probabilidade de que amostras independentes sejam provenientes de uma mesma população (Fávero et al, 2009). Os testes foram realizados por meio do Software IBM SPSS Statistics 2.0, e os resultados foram analisados considerando um nível de significância de 0,05.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

4.1 Caracterização das Contingências Passivas Divulgadas

A soma dos passivos contingentes totais do primeiro semestre de 2019 e 2020 foi de R\$ 16.613.691,00 e R\$ 17.119.435,00 (em milhares de reais) respectivamente. Ao comparar os montantes dos passivos contingentes divulgados em ambos os períodos, observa-se que a classe de passivos Ambientais foi a que manifestou a variação mais expressiva em termos de elevação, correspondendo a um aumento de 13,67% no montante divulgado. A categoria Cível exibiu um percentual de crescimento de 7,30%, a segunda com maior expansão dentre as mesmas, seguida pela Regulatória com 3,32%. Já, as contingências denominadas como Tributária, Trabalhistas, Previdenciárias e Outras, tiveram queda entre os períodos, sendo as variações na ordem de 0,49%, 7,00%, 8,75% e 77,36% respectivamente.

Todavia, ao analisar estatisticamente o montante divulgado de passivos contingentes por meio do teste de Wilcoxon aplicado à hipótese “ H_0 : Não houve diferença significativa no montante total de passivos contingentes divulgados após o início da pandemia”, verificou-se que não houve diferença entre os períodos analisados (p -valor > 0,05) conforme Tabela 2.

Tabela 2

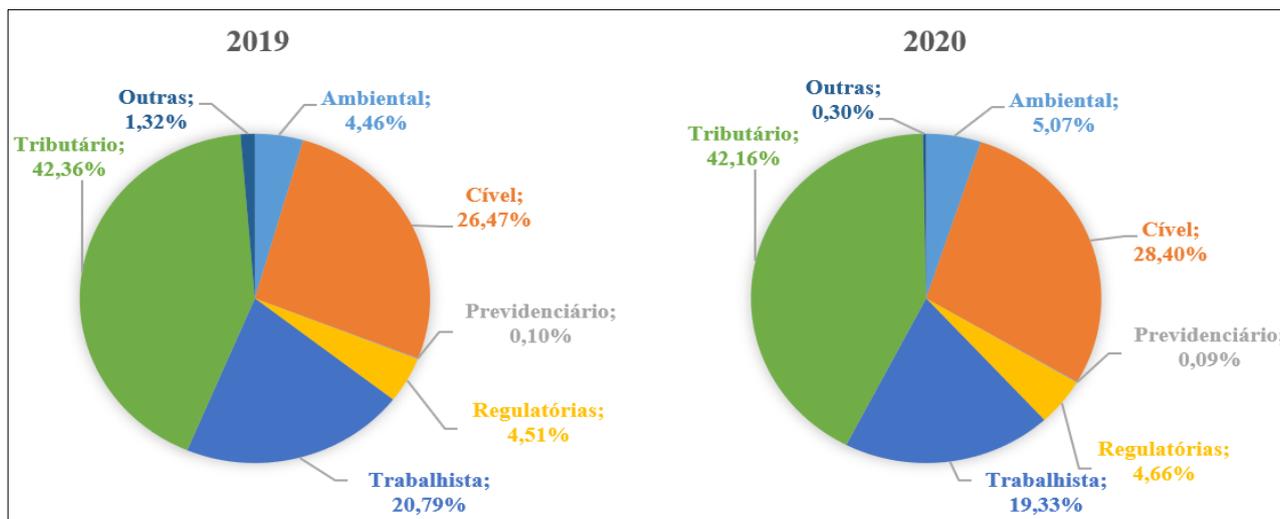
Teste de Wilcoxon comparativo do montante de passivos contingentes divulgados (2019-2020).

Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
The median of differences between Total 2019 and Total 2020 equals 0	Related examples Wilcoxon Signed Rank Test	,224	Retain the null hypothesis

A Figura 2, por sua vez, demonstra as naturezas de contingências que compõem o montante total evidenciado nos dois períodos. Em paralelo com os estudos anteriores conduzidos por Suave *et al.* (2013) e Costa, Correia, Machado e Lucena (2017), as contingências passivas de natureza cível, trabalhista e tributárias foram as mais representativas dentro da amostra. Os autores atribuem esses percentuais à carga tributária presente no Brasil; à preferência por divulgação de processos já em andamento; e também ao estilo conservador do país (*code law*).

Figura 2

Composição dos passivos contingentes no total divulgado no primeiro semestre de 2019 e 2020.



Ainda, a contingência passiva que obteve maior representatividade em ambos os períodos foi a de natureza Tributária, com um percentual aproximado de 42,36% em 2019 e 42,16% em 2020. O estudo de Balduino e Borba (2015) corrobora este achado, pois também constatou maior frequência de divulgação e de valores referentes às contingências de natureza Tributária, justificando, inclusive, que esses resultados derivam de conflitos constantes entre as empresas e o fisco em decorrência do recolhimento inadequado de tributos.

A categoria de menor representatividade corresponde aos passivos contingentes de cunho Previdenciário, perfazendo 0,10% do montante total em 2019 e 0,09% em 2020. A segunda de menor proporção refere-se às contingências passivas designadas como Outras, que engloba passivos que não foram categorizados em sua devida natureza.

4.2 Análise da Divulgação de Passivos Contingentes segundo o CPC 25

A fim de se obter um panorama relativo à divulgação atribuiu-se pontuações aos itens exigidos pelo CPC 25 conforme elencados na Tabela 1. A cada item cumprido pela entidade foi atribuído um ponto (Tabela 3).

Tabela 3

Pontuações conforme as exigências de divulgação do CPC 25

Setores (quantidade de empresas)	Descrição Da Natureza (A)*		Estimativa Do Efeito Financeiro (B)*		Indicação De Incertezas Sobre Os Valores E Datas (C)*		Possibilidade De Qualquer Reembolso (D)*		Pontuação Total Média	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Automóveis e Motocicletas (3)	3	3	2	2	3	3	0	0	2	2
Calçados (4)	4	3	4	3	4	3	0	0	3	2,25
Hotelaria (1)	1	1	1	1	1	1	0	0	0,75	0,75

Evidenciação De Passivos Contingentes Durante A Pandemia De Covid-19: Análise do Atendimento ao Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/2020

Produção de Eventos e Shows (2)	2	2	2	2	2	2	0	0	1,5	1,5
Produção e Difusão de Filmes e Programas (1)	1	1	1	1	1	1	0	0	0,75	0,75
Restaurante ou similares (2)	2	2	2	2	2	2	0	0	1,5	1,5
Transporte aéreo (2)	2	2	2	2	2	2	0	0	1,5	1,5
Transporte Ferroviário (6)	6	6	6	6	6	6	0	0	4,5	4,5
Transporte Hidroviário (3)	1	2	2	2	2	2	0	0	1,25	1,5
Transporte Rodoviário (2)	2	2	2	2	2	2	0	0	1,5	1,5
TOTAL DE EMPRESAS	24	24	24	23	25	24	0	0	18,25	17,75
NGC (número de empresas)	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Bovespa Mais (1)	1	1	1	1	1	1	0	0	0,75	0,75
Tradicional Org. OTC (3)	3	3	3	3	3	3	0	0	2,25	2,25
Nível 1 de Gov. Corporativa (1)	1	1	1	1	1	1	0	0	0,75	0,75
Nível 2 de Gov. Corporativa (2)	2	2	2	2	2	2	0	0	1,5	1,5
Novo Mercado (13)	12	12	12	11	13	12	0	0	9	8,75
Bolsa (6)	5	5	5	5	5	5	0	0	3,75	3,75
TOTAL DE EMPRESAS	24	24	24	23	25	24	0	0	18,25	17,75

* A pontuação máxima de cada premissa corresponderá ao total de empresas que compõe os setores ou segmentos.

Embora a CVM tenha encorajado as companhias a relacionarem sua performance e resultados em decorrência da pandemia, apresentando um leque de informações com maior detalhamento, no tocante às contingências passivas não houve essa exposição. A maioria das empresas atendeu aos requisitos (A), (B) e (C) propostos pelo CPC 25, no entanto, nenhuma entidade divulgou informações referentes à possibilidade de reembolso (D) nos dois períodos analisados.

As pontuações foram semelhantes entre os primeiros semestres de 2019 e 2020. O único setor que apresentou redução na pontuação total média (de 3 em 2019, para 2,25 em 2020) foi o setor de Calçados, devido ao fato de a empresa Grendene S. A. não ter atendido aos itens (A), (B) e (C) em 2020. Por outro lado, o setor Hidroviário obteve variação positiva (de 1,25 em 2019, para 1,5 em 2020), pois a empresa LOG-IN LOGISTICA INTERMODAL S.A. passou a atender o item (A) em 2020. Quanto ao Nível de Governança Corporativa, o Novo Mercado foi o único que apresentou um declínio na pontuação total média (de 9 em 2019 para 8,75 em 2020).

O nível de divulgação antes e após o início da pandemia foi analisado estatisticamente por meio do teste da hipótese: “H_{0a}: Não houve diferença no nível de divulgação de informações sobre passivos contingentes pelas empresas brasileiras após o início da pandemia de Covid-19”.

Tabela 4

Teste de Wilcoxon comparativo Nível de Divulgação entre os Primeiros Semestres de 2019 e 2020.

Hipótese Nula	Teste	Sig.	Decisão
A mediana das diferenças entre Divulgação2019 e Divulgação2020 é igual a 0	Teste de Wilcoxon para amostras relacionadas	,655	Manter a hipótese nula

* A significância assintótica é exibida. * O nível de significância é 0,05.

Com base no teste de Wilcoxon não foi possível rejeitar a hipótese nula (p -valor > 0,05), portanto, verifica-se que não houve diferença significativa no nível de divulgação dos requisitos do CPC 25 quanto aos passivos contingentes entre o primeiro semestre de 2019 e de 2020.

Ainda, por haver empresas de diferentes setores e segmentos de listagem em governança corporativa (NGC) compoendo a amostra, o nível de divulgação dos passivos contingentes também foi analisado segundo esses fatores por meio do teste das seguintes hipóteses: “H_{0a1}: Não houve diferença no nível de divulgação

sobre passivos contingentes entre os setores e NGC de empresas antes do início da pandemia de Covid-19; e “H_{0a2}: Não houve diferença no nível de divulgação sobre os passivos contingentes entre os setores e NGC de empresas após do início da pandemia de Covid-19”.

Tabela 5

Teste de Kruskal-Wallis comparativo Divulgação por Setor e NGC.

	Divulgação2019(a)	Divulgação2020(a)	Divulgação2019(b)	Divulgação2020(b)
Chi-Square	12,648	5,323	1,236	1,216
df	9	9	5	5
Asymp. Sig.	,179	,805	,941	,943

a. Variável de Agrupamento: Setor

b. Variável de Agrupamento: NGC

De acordo com a Tabela 5 não é possível rejeitar as hipóteses nulas (p -valor > 0,05), logo, o nível de atendimento aos requisitos de divulgação do CPC 25 sobre passivos contingentes não diferiu entre empresas de setores diferentes, nem de níveis de listagem em governança corporativa distintos, em ambos os momentos analisados.

Ainda que todas as hipóteses nulas referentes ao nível de divulgação tenham sido aceitas, ressaltando que não houve transformações significativas relacionadas ao nível de divulgação de um semestre comparado ao outro, assim como entre os setores e nível de governança corporativa, isso não extingue a relevância da informação sobre contingências. Esses achados podem indicar uma possível negligência quanto ao nível de divulgação desses passivos contingentes, resultado que se contrapõe aos achados de Avelar *et al.* (2020) no contexto brasileiro, que encontraram ressalvas e medidas para amenizar o efeito da pandemia, indicando uma melhora e aperfeiçoamento na qualidade da informação entre as empresas.

Portanto, ao contrário do esperado, estes achados apontam que não houve melhora no nível de divulgação de informações sobre contingências passivas após o início da pandemia. O que foi congruente com resultados de estudos internacionais como, por exemplo, o de Loughran e McDonald (2020) que constatou que empresas dos setores que seriam mais afetados pela pandemia não divulgavam previsões sobre esse tipo de risco; e a pesquisa de Brennan, Edgar e Power (2022) que mostrou que as empresas omitem informações sobre tais riscos, que a divulgação é de baixa qualidade, e usa linguagem ambígua e pouco detalhada.

Com relação ao Efeito *Framing* - que para Mayer e Avila (2010), diz respeito à forma como uma mesma situação apresentada de maneira distinta, pode mudar a perspectiva do indivíduo que toma decisões - algumas apreensões devem ser realizadas. Observou-se que boa parte das empresas não se aprofundou em descrever as origens das contingências passivas, concentrando-se em apenas evidenciar a natureza e sua probabilidade de ocorrência. Os potenciais efeitos desse formato e nível de detalhamento das informações divulgadas sobre a pandemia são abordados por Hao e Pham (2022), segundo os quais a superficialidade das informações sobre a Covid-19 minimizaria os efeitos negativos da sua divulgação sobre volatilidade do mercado.

Logo, o detalhamento das causas e processos relacionados aos passivos contingentes, traria ao investidor uma visão nova e mais completa sobre o risco atrelado, consequentemente influenciando sua tomada de decisão.

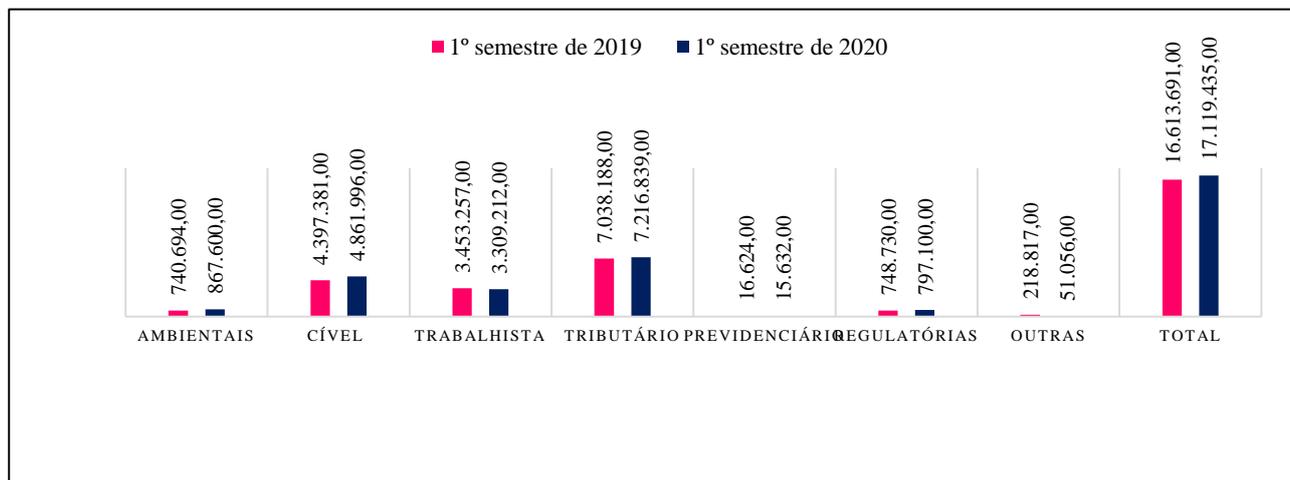
4.3 Análise da Variação das Contingências Passivas entre 2019 e 2020

Entre o primeiro semestre de 2019 e de 2020 as contingências de natureza Cível e Tributárias tiveram um aumento nos montantes registrados em notas explicativas de 10,57% e 2,54%, respectivamente. A

categoria Trabalhista apontou um declínio no valor do montante de 4,17%, enquanto os passivos Ambientais manifestaram a expansão mais expressiva entre os semestres, com um percentual de 17,10%. Referente ao valor das contingências totais, a variação foi positiva em 3,04%.

Figura 3

Montantes de passivos contingentes registrados por classe no primeiro semestre de 2019 e 2020.



*Valores em milhares de reais.

Para efeito de comparação, o percentual dos passivos contingentes foi representado tendo como base o ativo total de cada setor, visto que a amostra da pesquisa contém empresas de diversos tamanhos, fazendo-se necessário essa adequação dos dados. A Tabela 5 salienta essa proporção nos dois períodos.

Tabela 6

Passivos Contingentes em relação ao Ativo Total

Setores	2019	2020	Varição
Automóveis e Motocicletas	5,90%	4,57%	-22,52%
Calçados	2,33%	1,58%	-32,09%
Hotelaria	3,50%	16,69%	376,74%
Produção de Eventos e Shows	19,77%	25,56%	29,27%
Produção e Difusão de Filmes e Programas	0,16%	0,19%	19,43%
Restaurante ou similares	3,53%	1,99%	-43,64%
Transporte Aéreo	3,45%	4,41%	28,03%
Transporte Ferroviário	14,22%	10,34%	-27,27%
Transporte Hidroviário	2,84%	3,91%	37,66%
Transporte Rodoviário	3,50%	2,92%	-16,59%
NCG	2019	2020	Varição
(MA) Bovespa Mais	0,16%	0,19%	19,43%
(MB) Tradicional Org. OTC	12,68%	9,70%	-23,54%
(N1) Nível 1 de Governança Corporativa	1,59%	1,23%	-22,90%
(N2) Nível 2 de Governança Corporativa	3,45%	4,41%	28,03%
(NM) Novo Mercado	8,78%	6,49%	-26,06%
Bolsa	26,24%	27,14%	3,45%
Média Amostral	8,88%	7,94%	-10,55%
Mediana Amostral	5,96%	5,14%	-13,76%

Conforme a Tabela 6 nota-se que em alguns setores houve aumento expressivo do potencial de comprometimento dos ativos pelos passivos contingentes, tais como no setor de Hotelaria (376,74%), Produção de Eventos e Shows (29,27%), Produção e Difusão de Filmes e Programas (19,43%), Transporte Aéreo (28,03%) e Hidroviário (37,66%). O aumento do comprometimento por esses setores, pode estar relacionado ao ramo de atuação dessas empresas (viagens e entretenimento), cuja demanda foi prejudicada pelo isolamento social em decorrência da pandemia. Todavia, ao contrário do esperado, apesar de estes serem os setores de empresas mais afetados economicamente pela crise, em um contexto geral, houve redução do potencial de comprometimento do ativo de um período para o outro (-10,55%). Com relação ao Nível de Governança Corporativa, a maior variação verificada foi aumento de 28,03% entre empresas do Nível 2.

Esse aspecto foi analisado estatisticamente por meio do teste de “H_{0b}: Não houve diferença na proporção de passivos contingentes em relação ao ativo total, divulgada pelas empresas brasileiras após o início da pandemia de Covid-19”.

Tabela 7

Teste de Wilcoxon comparativo PC/Ativo entre os Primeiros Semestres de 2019 e 2020.

Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
The median of differences between PC_Ativo 2019 and PC_Ativo2020 equals 0	Related examples Wilcoxon Signed Rank Test	,086	Retain the null hypothesis

* Asymptotic significances are displayed. * The significance level is 0,05.

Com base no teste de Wilcoxon não é possível rejeitar a hipótese nula (p -valor > 0,05), portanto, verifica-se que não houve diferença significativa na proporção dos passivos contingentes em relação ao ativo total entre o primeiro semestre de 2019 e de 2020.

Considerando que há empresas de diferentes setores e segmentos de listagem em governança corporativa (NGC) compondo a amostra, a representatividade dos passivos contingentes em relação ao ativo total também foi analisada segundo esses dois fatores por meio do teste das seguintes hipóteses: “H_{0b1}: Não houve diferença na proporção de passivos contingentes em relação ao ativo total entre os setores e NGC de empresas antes do início da pandemia de Covid-19”; e “H_{0b2}: Não houve diferença na proporção de passivos contingentes em relação ao ativo total entre os setores e NGC de empresas após o início da pandemia de Covid-19”.

Tabela 8

Teste de Kruskal-Wallis comparativo PC/Ativo por Setor e NGC.

	PC/Ativo2019(a)	PC/Ativo2020(a)	PC/Ativo2019(b)	PC/Ativo2020(b)
Chi-Square	7,223	7,654	5,510	4,529
df	9	9	5	5
Asymp. Sig.	,614	,569	,357	,476

a. Variável de Agrupamento: Setor

b. Variável de Agrupamento: NGC

Observando a Tabela 8 não é possível rejeitar as hipóteses nulas (p -valor > 0,05), logo, o nível de potencial comprometimento dos ativos totais pelos passivos contingentes não difere entre empresas de setores ou segmentos diferentes.

A manutenção na proporção dos passivos contingentes em relação ao ativo total nos períodos analisados foi um resultado contraintuitivo, pois esperava-se a divulgação de expectativas de aumento do comprometimento dos recursos das empresas pelas contingências. Tais aumentos esperados seriam relativos às consequências das medidas preventivas contra a disseminação do coronavírus, coincidindo inclusive com a queda no valor de mercado de empresas listadas na B3, explicada pela incerteza nas previsões, diminuição da demanda, inadimplência e fechamento de atividades não essenciais, como identificado no estudo de Avelar *et al.* (2020).

Contudo, é possível apreender que existe a possibilidade de que as empresas não estejam divulgando as contingências passivas integralmente, pois, com tais fatores negativos refletidos nas demonstrações financeiras e nos indicadores econômico-financeiros, os *stakeholders* se sentem inseguros para realizarem investimentos.

Essa insegurança corresponde à aversão do investidor aos riscos iminentes da operação. Nesse sentido, a Teoria dos Prospectos reforça a tendência do indivíduo a optar por investimentos que sejam menos arriscados, e que gerem retorno certo (Kahneman & Tversky, 1979). Esse aspecto também foi identificado por Wijaya e Zunairoh (2021) e Sashata (2022), segundo os quais a aversão a perdas é um dos principais fatores que interferem no comportamento dos investidores durante a pandemia.

Tal intenção das empresas de divulgar informações que impactem positivamente a percepção do investidor neste contexto de pandemia é válida nesta análise, uma vez que há indícios, como os do estudo de Avelar *et al.* (2020), de que em uma tentativa de suavizar os efeitos negativos nas demonstrações financeiras, as organizações preocupam-se, inclusive, em demonstrar estratégias de retomada aos usuários da informação. Indícios também são demonstrados no estudo de Elmarzouky, Albitar e Hussainey (2021) que identificou que a divulgação sobre riscos da Covid-19 é acompanhada pela divulgação do desempenho das empresas, visando melhorias no preço das ações. Além disso, essas divulgações sobre bom desempenho tendem a ser mais completas e detalhadas, se comparadas ao *disclosure* sobre riscos inerentes à pandemia (Brennan, Edgar & Power, 2022). Há também empresas que divulgam previsões negativas de resultados apenas em momentos de agravo da crise sanitária, como uma forma de ocultar estas informações sob o escopo de incertezas geradas pela crise sanitária (Chen; Liu, Liu & Wang, 2022).

Em suma, em face dos efeitos denotados pela Teoria dos Prospectos, sendo: Efeito Certeza, que expõe a preferência do indivíduo por ganhos tidos como certos; do Efeito Reflexão relacionado ao sentimento de aversão do *stakeholder* a condições de riscos; e do Efeito Isolamento, com a propensão de simplificação das escolhas por meio da identificação de fatores distintos e desprezo de elementos em comum; pode-se concluir que a ausência de informações acerca de perdas possíveis afetar a perspectiva do investidor na tomada de decisão.

Assim, com base em Haryanto e Mawardi (2021) a não divulgação de informações dessa magnitude pode implicar em decisões equivocadas quanto ao negócio, visto que o investidor não terá prévia noção do real risco atrelado ao investimento. A mitigação dessa desigualdade de informação entre empresas e *stakeholders* - assimetria da informação – requer melhorias na qualidade do *disclosure*, como já ratificado nos estudos de Hao e Pham (2022) e Hao e Dong (2022).

5 Considerações Finais

Em dezembro de 2019, o mundo foi surpreendido pela descoberta de um vírus altamente contagioso na cidade de Wuhan, China, denominado como coronavírus. Com a rápida propagação entre os países, em menos de três meses uma pandemia foi decretada pela OMS. Em uma tentativa de amenizar a contaminação, medidas de isolamento social foram implementadas, priorizando apenas a continuidade dos serviços considerados essenciais.

Diante da falta de previsão de melhora e a volatilidade no ambiente econômico, e perante a ótica da aversão do investidor ao risco, exposta pela Teoria dos Prospectos, o presente estudo buscou analisar as contingências passivas de empresas brasileiras listadas na B3, em razão da vinculação desses passivos a eventos futuros que não estão sob controle da entidade (CPC, 2009).

Foi constatado, que tanto no primeiro semestre de 2019 quanto de 2020 predominaram contingências passivas de natureza Tributária (42,36%; 42,16%), seguida pelas classes Cíveis (26,47%; 28,40%) e Trabalhistas (20,79%; 19,33%). Estudos anteriores atrelam esse nível de participação da categoria Tributária à complexidade do sistema tributário brasileiro e impasses entre as empresas e o fisco. Contudo, em termos gerais, apesar de as empresas estudadas serem as mais afetadas pelas consequências econômicas da pandemia, não houve aumento do montante de passivos contingentes divulgados no primeiro semestre de 2020 se comparado ao mesmo período de 2019.

Ainda, ao contrário do esperado, verificou-se que não houve diferença significativa no nível de divulgação de informações sobre passivos contingentes após o início da pandemia, uma vez que nenhuma das empresas da amostra atendeu a todos os itens exigidos pelo CPC 25 no primeiro semestre de 2020, assim como ocorrido em 2019.

Ao analisar o nível de comprometimento dos ativos das empresas pelos passivos contingentes foi possível verificar que, com o início da pandemia houve aumento expressivo desse comprometimento nos setores de empresas atuantes em ramos de viagens e entretenimento (tais como Hotelaria, Produção de Eventos e Shows, Produção e Difusão de Filmes e Programas, Transporte Aéreo e Hidroviário), o que pode ser resultado das medidas de combate à pandemia. No entanto, em um contexto geral, na amostra houve redução do potencial de comprometimento dos ativos após o início da pandemia (-10,55% em média). Estatisticamente, esse percentual de comprometimento não diferiu entre os períodos analisados e, inclusive, não se observa um padrão diferenciado entre empresas de setores ou níveis de listagem distintos.

Em suma, pode-se dizer que os principais resultados deste estudo foram contraintuitivos, visto que mesmo diante da determinação do Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/2020 que consiste em orientações de divulgação a respeito dos efeitos causados pela pandemia de Covid-19 pelas companhias listadas B3, estas não apresentaram melhora em seu nível de divulgação em atendimento ao CPC 25, e não houve aumento nos montantes de passivos contingentes divulgados, nem em sua proporção em relação aos ativos.

Logo, considerando que as empresas analisadas se enquadram entre as que mais foram afetadas pelos efeitos da pandemia, estes achados apontam para possíveis falhas na divulgação de informações sobre riscos potenciais, o que pode proporcionar vieses significativos no processo decisório dos usuários externos. Os passivos contingentes, por se tratarem de riscos que podem, futuramente, afetar o lucro líquido das entidades, são relevantes para os *stakeholders*, uma vez que se caracterizam como possíveis ameaças atreladas ao negócio. Sob a ótica da Teoria dos Prospectos, esse tipo de elemento influenciaria a conduta do investidor, haja vista sua propensão a evitar qualquer risco que esteja sujeito a prejudicar seu investimento, o que ratifica a relevância do registro dos passivos contingentes em notas explicativas.

Em geral, estes resultados contribuem empiricamente para demonstrar que, assim como em contextos internacionais, entre empresas brasileiras dos setores mais afetados pela pandemia, também há indícios de inadequação do *disclosure* de passivos contingentes inerentes a esse contexto. Desse modo, tais achados corroboram o exposto por Brennan, Edgar e Power (2022), e evidenciam a necessidade de fiscalização mais rigorosa por parte dos órgãos reguladores de mercado no contexto brasileiro, com vistas a garantir condições adequadas para que os *stakeholders* tomem decisões em relação às organizações, minimizando a assimetria informacional, e os consequentes riscos de seleção adversa. Para fins teóricos este estudo contribui demonstrando a aplicabilidade de uma nova abordagem de estudo da Teoria dos Prospectos, em que os dados analisados não se referem à percepção dos usuários, mas da própria informação disponibilizada pelas entidades, visando analisar seus potenciais efeitos.

As limitações presentes neste estudo referem-se sobretudo, ao tamanho da amostra e à disparidade no número de empresas presentes em cada setor de atuação e segmento de listagem, objeto das análises comparativas. Assim, as conclusões obtidas limitam-se às informações disponibilizadas pelas companhias abertas, não sendo possível identificar em que medida informações sobre passivos contingentes não foram divulgadas em função da inexistência de tais itens, ou em decorrência de omissão de informações pelas empresas estudadas. Para pesquisas futuras, sugere-se a expansão do número de empresas e a exploração de outros setores, assim como o aumento do período de estudo, para averiguação de possíveis mudanças nos montantes disponibilizados nas notas explicativas, e por conseguinte, a qualidade da informação fornecida ao usuário externo.

Referências

- Akerlof, G. A. (1978). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. In *Uncertainty in economics* (pp. 235-251). Academic Press.
- Alao, B. B., & Gbolagade, O. L. (2020). Coronavirus pandemic and business disruption: The consideration of accounting roles in business revival. *International Journal of Academic Multidisciplinary Research*.
- Altig, D., Baker, S., Barrero, J. M., Bloom, N., Bunn, P., Chen, S., ... & Thwaites, G. (2020). Economic uncertainty before and during the COVID-19 pandemic. *Journal of Public Economics*, 191, 104274.
- Avelar, E. A., Ferreira, P. O., Da Silva, B. N. E. R., & Ferreira, C. O. (2021). Efeitos da Pandemia de COVID-19 sobre a sustentabilidade econômico-financeira de empresas brasileiras. *Revista Gestão Organizacional*, 14(1), 131-152.
- 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.
- Barreto, P. S., Macedo, M. A. S., & Alves, F. J. S. (2013). Análise do comportamento decisório frente à influência dos efeitos de certeza e framing no ambiente contábil. *Registro Contábil*, 4(3), 39-55.
- Brasil (2020). Ministério da Saúde. *Brasil registra 3.417 casos confirmados de coronavírus e 92 mortes*. Ministério da Saúde, 27 março 2020. Recuperado de <https://www.saude.gov.br/noticias/agencia-saude/46614-brasil-registra-3-417-casos-confirmados-de-coronavirus-e-92-mortes>
- Brasil, Bolsa, Balcão (2020). *Índice Bovespa (Ibovespa B3)*. Recuperado de http://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/indices/indices-amplos/indice-ibovespa-ibovespa-estatisticas-historicas.htm
- Brennan, N. M., Edgar, V. C., & Power, S. B. (2022). COVID-19 profit warnings: Delivering bad news in a time of crisis. *The British Accounting Review*, 54(2), 101054.
- Bushman, R. M., & Smith, A. J. (2001). Financial accounting information and corporate governance. *Journal of accounting and Economics*, 32(1-3), 237-333.
- Carmo, C. H. S., Ribeiro, A. M., & Mesquita, K. M. P. (2018). Impacto da reconfiguração dos passivos contingentes no desempenho financeiro: Uma análise nas empresas brasileiras do setor de energia elétrica. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 37(1), 91-109.
- Carvalho, V. G., Silva, J. J., & Silva, C. A. T. (2013). Divulgação da informação contábil: Influência nas decisões de investimentos em ações. *Registro Contábil*, 4(2), 36-54.
- Chen, H., Liu, S., Liu, X., & Wang, J. (2022). Opportunistic timing of management earnings forecasts during the COVID-19 crisis in China. *Accounting & Finance*, 62, 1495-1533.
- Comissão De Valores Mobiliários (2020). *OFÍCIO-CIRCULAR/CMV/SNC/SEP nº 358/2002*. Recuperado de <http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst358.html>
- Comitê De Pronunciamentos Contábeis (2009). *CPC 25 (R1) - Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes*. Recuperado de http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/147_CPC25_R1.pdf.
- Comitê De Pronunciamentos Contábeis (2010). *CPC 37 (R1) - Adoção Inicial das Normas Internacionais de Contabilidade*. Recuperado de http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/402_CPC_37_R1_rev%2014.pdf
- Comitê De Pronunciamentos Contábeis (2011a). *CPC 00 (R2) - Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro*. Recuperado de [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00\(R2\).pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00(R2).pdf)

- Comitê De Pronunciamentos Contábeis (2011b). *CPC 26 (R1) – Apresentação das Demonstrações Contábeis*. Recuperado de http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/312_CPC_26_R1_rev%2014.pdf
- Conselho Federal De Contabilidade (2005). *Resolução n° 1.055, de 07 de outubro de 2005. Cria o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC)*. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2005, 24 de outubro de 2005. Seção 3, p. 24. Recuperado de <http://www.cpc.org.br/CPC/CPC/Regimento-Interno>.
- Costa, I. L. D. S., Correia, T. D. S., Machado, M. R., & Lucena, W. G. L. (2017). Disclosure dos passivos contingentes: análise comparativa entre empresas de mercado aberto no Brasil e na Austrália. *Pensar Contábil*, 19(69).
- Cucinotta, D., & Vanelli, M. (2020). WHO declares COVID-19 a pandemic. *Acta Bio Medica: Atenei Parmensis*, 91(1), 157.
- Darabi, R., & Faghani, M. (2012). The disclosure effects of contingent liabilities and ambiguities on making decision by users of financial statements. *International Journal of Business and Commerce*, 1(5), 13-31.
- Elmarzouky, M., Albitar, K., & Hussainey, K. (2021). Covid-19 and performance disclosure: does governance matter?. *International Journal of Accounting & Information Management*. 29(5), 2021, 776-792.
- Emanuel, E. J., et al (2020). Fair allocation of scarce medical resources in the time of Covid-19. *New England Journal of Medicine*, 382(21), 2049-2055.
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Silva, F. D., & Chan, B. L. (2009). Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões.
- Fonteles, I. V., do Nascimento, C. P. S., Ponte, V. M. R., & Rebouças, S. M. D. P. (2013). Determinantes da Evidenciação de Provisões e Contingências por Companhias listadas na BM&FBOVESPA. *Revista Gestão Organizacional*, 6(4), 85-98.
- Gelbcke, E. R., Santos, A. D., Iudícibus, S. D., & Martins, E. (2018). *Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades: de acordo com as normas internacionais e do CPC*. São Paulo, SP: Atlas.
- Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa* (Vol. 4, p. 175). São Paulo: Atlas. 175p.
- Hameleers, M. (2021). Prospect theory in times of a pandemic: The effects of gain versus loss framing on risky choices and emotional responses during the 2020 coronavirus outbreak—Evidence from the US and the Netherlands. *Mass Communication and Society*, 24(4), 479-499.
- Hao, J., & Pham, V. T. (2022). COVID-19 Disclosures and Market Uncertainty: Evidence from 10-Q Filings. *Australian Accounting Review*. 32 (101), 238–266.
- Hao, Y., & Dong, B. (2022). Determinants and consequences of risk disclosure: Evidence from Chinese stock markets during the COVID-19 pandemic. *Emerging Markets Finance and Trade*, 58(1), 35-55.
- Haryanto, A. M., & Mawardi, W. (2021). Impact of covid-19 news on performance of indonesia stock market. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 9(2), 226-231.
- Instituto Brasileiro De Geografia E Estatística (2020). *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística: PIB*. Recuperado de <https://www.ibge.gov.br/indicadores>.
- International Accounting Standard (2008). *IAS 37 - Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*. Recuperado de <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-37-provisions-contingent-liabilities-and-contingent-assets/>
- Iudícibus, S. D. (2010). *Contabilidade introdutória*. 11. ed. São Paulo: Atlas. 335 p.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kaplan, S., Lefler, J., & Zilberman, D. (2022). The political economy of COVID-19. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 44(1), 477-488.
- Kimura, H., Basso, L. F. C., & Krauter, E. (2006). Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. *Revista de Administração de Empresas*, 46(1), 41-58.
- Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 (1976). Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 15 dez. 1976. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404consol.htm
- Levin, I. P., Gaeth, G. J., Schreiber, J., & Lauriola, M. (2002). A new look at framing effects: Distribution of effect sizes, individual differences, and independence of types of effects. *Organizational behavior and human decision processes*, 88(1), 411-429.
- Losekann, V. L., Lehnhart, E. R. & Pereira, R. (2018). Impacto esperado sobre o patrimônio líquido de reavaliações de provisões para contingências, de remota para possível e de possível para provável. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 12(1), 250-270.
- Loughran, T., & McDonald, B. (2020). *Management disclosure of risk factors and COVID-19*. Available at SSRN 3575157.
- Manojkrishnan C.G. Aravind M. (2020). Covid-19 pandemic and its impact on labor force: A new model based on social stress theory and prospect theory. *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D: Faculty of Economics and Administration*, 28(3), 1-12.

- Marconi, M. D. A., & Lakatos, E. M. (2003). *Fundamentos de metodologia científica*. 5. ed.-São Paulo: Atlas. 311p.
- Martins, J. F., Dantas, T. K. S., Araújo, W. S., da Rocha Neto, M. P., & Guerra, N. M. D. C. P. (2015). O comportamento financeiro dos estudantes de graduação à luz da teoria dos prospectos (The financial behaviour of students graduation in the light of the theory of prospect). *Revista Ciências Administrativas*, 21(1).
- Mayer, V. F., & Avila, M. G. (2010). A influência da estruturação da mensagem em comportamentos relacionados à saúde: um teste experimental. *Saúde e Sociedade*, 19(3), 685-697.
- Morgenstern, O., & Von Neumann, J. (1953). *Theory of games and economic behavior*. Princeton university press.
- Mota, R. H. G. (2012). Capacidade preditiva das informações contábeis com a adoção das IFRS: um estudo em empresas não financeiras do setor regulado brasileiro com ações listadas na BM & F Bovespa (Dissertação de Mestrado), Rio Grande do Norte, Natal.
- Nascimento, R. B. G., Poltronieri, C. C., & Teixeira, A. P. (2020). Uma Análise do Impacto do COVID-19 nas Demonstrações Financeiras à Luz da Teoria do Disclosure e Teoria dos Sinais. In *XX USP International Conference in Accounting*. São Paulo (pp. 1-10).
- Nicola, M., et al (2020). The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *International journal of surgery*, 78, 185-193.
- Niyama, J. K., & Gomes, A. L. O. (1996). Contribuição ao aperfeiçoamento dos procedimentos de evidenciação contábil aplicáveis às demonstrações financeiras de bancos e instituições assemelhadas. In *Congresso Brasileiro de Contabilidade* (Vol. 15).
- Oliveira, A. D., Benetti, J. E., & Varela, P. S. (2011). 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)* (Vol. 5).
- Organização Mundial da Saúde (2020). *Coronavirus disease (COVID-19)*. Recuperado de https://www.who.int/health-topics/coronavirus#tab=tab_1
- Phelan, A. L., Katz, R., & Gostin, L. O. (2020). The novel coronavirus originating in Wuhan, China: challenges for global health governance. *Jama*, 323(8), 709-710.
- Poeta, F. Z. (2012). *Julgamento relacionado às contingências: mensuração e análise das expressões verbais de probabilidades relativas ao passivo contingente*. (Dissertação de Mestrado). Santa Catarina, Florianópolis.
- Ponte, V. M. R., & Oliveira, M. C. (2004). A prática da evidenciação de informações avançadas e não obrigatórias nas demonstrações contábeis das empresas brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 15(36), 7-20.
- Portaria nº 20.809, de 14 de setembro de 2020 (2020). Lista os setores da economia mais impactados pela pandemia após a decretação da calamidade pública decorrente do Covid-19. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 15 set. 47p. Recuperado de <https://www.in.gov.br/web/dou/-/portaria-n-20.809-de-14-de-setembro-de-2020-277430324>
- Rashata, H. (2022). *Investors' Behavior in the Pakistan Financial Market during the COVID-19 Pandemic*. Available at SSRN 4013498.
- Rosa, C. A. D. (2014). *Panorama e reconfiguração das contingências passivas no Brasil*. (Dissertação de Mestrado), Santa Catarina, Florianópolis.
- Samson, A. (2014). *The behavioral economics guide 2014*. London, UK: Behavioral Economics Group.
- Scarpin, J. E., Macohon, E. R., & Dallabona, L. F. (2014). Variabilidade dos índices de endividamento em relação à adição dos passivos contingentes na estrutura patrimonial das empresas listadas na BM&FBovespa. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 8(22), 3-14.
- Silva, M. D. R., Santos, M. I. D. C., & Júnior, F. J. D. S (2020). Impactos da COVID-19 nas Demonstrações Contábeis. In *XX USP International Conference in Accounting*.
- Silva, T. A., Sanches, S. L. R., & Igarashi, D. C. C. (2019). Contingências passivas e teoria dos prospectos: análise dos efeitos em indicadores financeiros de empresas de construção civil e construção pesada. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 7(1), 39-57.
- Silva, T. S. D., Carraro, W. B. W. H., & Silva, L. M. D. (2014). Análise Do Cumprimento Das Exigências De Reconhecimento, Mensuração E Divulgação Das Provisões E Passivos Contingentes em Empresas de Mineração, Siderurgia E Metalurgia. *Revista ConTexto*. 14(27), 89-103.
- Simon, Herbert A. (1947). *Administrative behavior. A study of decision-making processes in administrative organization*. 1 a ed. New York: The Macmillan Company, 1947

- Starmer, C. (2015). Entendendo preferências: o que podemos aprender com a economia comportamental? In Ávila, F; Bianchi, A. M. (Orgs.). *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. 1 ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 61-76.
- Steppan, A. I. B. (2016). *Uma análise da influência do viés de otimismo no julgamento de probabilidades de ativos e passivos contingentes*. (Tese de Doutorado) Rio Grande do Norte, Natal.
- Suave, R., Codesso, M. M., Pinto, H. M., Vicente, E. F. R., & Lunkes, R. J. (2013). Divulgação de Passivos Contingentes nas empresas mais líquidas da BM&FBovespa. *Revista da UNIFEFE*, 1(11).
- Theóphilo, C. R., & Martins, G. D. A. (2009). Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas. *São Paulo: Atlas*, 2 (104-119).
- Uddin, M., Chowdhury, A., Anderson, K., & Chaudhuri, K. (2021). The effect of COVID–19 pandemic on global stock market volatility: can economic strength help to manage the uncertainty?. *Journal of Business Research*, 128, 31-44.
- Van Breda, M. F., & Hendriksen, E. S. (1999). *Teoria da contabilidade*. São Paulo: Atlas. 550p.
- Verrecchia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of accounting and economics*, 32(1-3), 97-180.
- Wijaya, L. I., & Zunairoh, Z. (2021). Factor Analysis of Investor Behavior in Indonesian Stock Exchange during COVID-19 Pandemic. *Journal of Hunan University (Natural Sciences)*, 48(8), 243-254.

DADOS DOS AUTORES

Amanda da Silva Lisboa

Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual de Maringá (UEM)
Departamento de Ciências Contábeis, Universidade Estadual de Maringá (UEM)
Av. Colombo, 5790 – Campus Universitário – Bloco C23– CEP 87020-900 – Maringá – Paraná
Orcid: <http://orcid.org/0000-0001-6891-5627>
E-mail: amandalisboacdo@hotmail.com

Thaís Alves da Silva

Doutora em Administração pela Universidade Estadual de Maringá (UEM)
Mestra em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual de Maringá (UEM)
Departamento de Ciências Contábeis, Universidade Estadual de Maringá (UEM)
Av. Colombo, 5790 – Campus Universitário – Bloco C23– CEP 87020-900 – Maringá – Paraná
Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-9050-1575>
E-mail: tasilva2@uem.br

Contribuição dos Autores: ✓

Contribuição	Amanda da Silva Lisboa	Thaís Alves da Silva
1. Concepção do assunto e tema da pesquisa	✓	✓
2. Definição do problema de pesquisa		✓
3. Desenvolvimento das hipóteses e constructos da pesquisa (trabalhos teórico-empíricos)	✓	✓
4. Desenvolvimento das proposições teóricas (trabalhos teóricos os ensaios teóricos)	✓	✓
5. Desenvolvimento da plataforma teórica	✓	
6. Delineamento dos procedimentos metodológicos	✓	✓
7. Processo de coleta de dados	✓	
8. Análises estatísticas	✓	✓
9. Análises e interpretações dos dados coletados	✓	✓
10. Considerações finais ou conclusões da pesquisa	✓	✓
11. Revisão crítica do manuscrito		✓
12. Redação do manuscrito	✓	