

FUCAPE PESQUISA E ENSINO LIMITADA –FUCAPE RJ

LETÍCIA DA CRUZ COSTA

**O IMPACTO DA REFORMA DA LEI 13.467/2017 SOBRE AS
PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES DE NATUREZA
TRABALHISTA**

**RIO DE JANEIRO
2021**

LETÍCIA DA CRUZ COSTA

**O IMPACTO DA REFORMA DA LEI 13.467/2017 SOBRE AS
PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES DE NATUREZA
TRABALHISTA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Fucape Pesquisa e Ensino Limitada - RJ, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis – Nível Profissionalizante

Orientador: Profa. Vânia Maria. da Costa. Borgerth

**RIO DE JANEIRO
2021**

LETÍCIA DA CRUZ COSTA

**O IMPACTO DA REFORMA DA LEI 13.467/2017 SOBRE AS
PROVISÕES PARA PASSIVOS CONTINGENTES DE NATUREZA
TRABALHISTA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fucape Pesquisa e Ensino Limitada - RJ, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Aprovada em 12 de abril de 2021.

COMISSÃO EXAMINADORA

Profa. VÂNIA MARIA. DA COSTA. BORGERTH
Fucape Business School

Prof. Dr. Danilo Soares Monte-Mor
Fucape Business School

Profa. Flávia de Oliveira Rapozo
Fucape Business School

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por me permitir realizar este sonho de chegar tão longe na minha vida acadêmica e profissional.

Ao meu querido esposo pela paciência, companheirismo e ajuda em todos os sentidos para que eu alcançasse este objetivo. Sem a ajuda dele certamente eu não teria chegado até aqui. Aos demais familiares pela ajuda seja de forma direta ou indireta.

Aos amigos do curso, fiz amizades excelentes aqui que certamente farão parte da minha vida pós esta jornada, sem falar na troca de experiências e conhecimentos. Não posso deixar de citar os nomes da Sandra Valbom, Wagner Pomar, Fábio Simões, Simone Dias e Fernanda Rodrigues.

Aos professores da Fucape, que me ajudaram muito, e em especial à minha orientadora, Vânia Borgerth.

*“And he said, the things which are impossible
with men are possible with God”*

(Bíblia King James Version. Luke 18:27.)

RESUMO

Este estudo objetivou analisar o impacto da Reforma trabalhista ocorrida em 2017, sobre as provisões e passivos contingentes constituídas pelas empresas para cobrir gastos dessa natureza. Como variável explicativa, foi utilizado o valor contabilizado como “Provisão para Perdas Trabalhistas” extraído das Demonstrações Financeiras das empresas listadas na B3 (Brasil Bolsa Balcão), referentes aos exercícios encerrados de 2015 a 2019. O modelo utilizado para os testes foi o de regressão linear com base no modelo de Martinez (2013), e Dechow e Dichev (1995). Ao verificar se as provisões trabalhistas são utilizadas para gerenciamento de resultados, a pesquisa encontrou indícios significativos que comprovam tal gerenciamento para o grupo de empresas que apresentam maior lucratividade (medido pelo ROE), no período em estudo. Os resultados encontrados demonstram ainda que, embora empresas pequenas tenham utilizado a contração do número de causas judiciais trabalhistas para reduzir suas despesas com provisões, as empresas maiores utilizaram tal efeito para maior gerenciamento de resultado e, assim, foram as que mais se beneficiaram com o advento da nova Lei. Finalmente, a pesquisa buscou medir se, uma vez comprovado o uso de provisões trabalhistas como ferramenta de gerenciamento de resultado, houve efeito na intensidade do uso de tal gerenciamento no período pós reforma da Lei trabalhista, encontrando indícios de redução nesta prática gerencial para as empresas de menor porte/lucratividade.

Palavras-chave: Provisões; Reforma Trabalhista; Gerenciamento de resultados.

ABSTRACT

This study aimed to analyze the impact of the Labor Reform that took place in 2017, on the provisions and contingent liabilities accrued by companies to cover expenses of this nature. The amount recorded as “Provision for Labor Losses” extracted from the Financial Statements of the companies listed on B3 (Brasil Bolsa Balcão), for the years ended 2015 to 2019 was used as the explanatory variable. The model elected for the tests was the linear regression based on the model of Martinez (2013), and Dechow and Dichev (1995). When verifying whether labor provisions are used for earnings management, the survey found significant evidence that proves such management for the group of companies that present higher profitability (measured by ROE), in the period under study. The results also demonstrate that, although small companies have used the decline in the number of labor lawsuits as basis to reduce the expense with labor provision, larger companies have used this effect for greater earnings management. Thus, the enactment of the new Law resulted in greater benefits for larger companies than for smaller ones. Finally, in the case that the use of labor provisions as a tool to influence results is determined, this research analyzed whether there was any effect on the intensity of the use of such management in the post-reform period of the Labor Law, confirming signs of reduction in this management practice for smaller / less profitable companies.

Keywords: Provision; Labor reform; Earnings management.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	8
2. REFERENCIAL TEÓRICO	Erro! Indicador não definido.
2.1 LEGISLAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO DO TRABALHO NO BRASIL	15
2.1.2. Principais Alterações promovidas pela Reforma Trabalhista de 2017	
– Lei 13.467/2017.....	16
2.2. GERENCIAMENTO DE RESULTADOS, PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES.....	19
2.2.1 Reconhecimento, mensuração e divulgação.....	244
2.3 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR ACCRUALS	26
2.4 FUNDAMENTAÇÃO DAS HIPÓTESES.....	29
3. METODOLOGIA E COLETA DE DADOS.....	Erro! Indicador não definido.1
3.1. PARÂMETROS DE SELEÇÃO DA AMOSTRA.....	311
3.2 MODELO EMPÍRICO E VARIÁVEIS	322
4. ANÁLISE DOS DADOS	Erro! Indicador não definido.6
4.1. ANÁLISE DESCRITIVA, CORRELAÇÕES E TESTE DE MÉDIA	366
4.2. ANÁLISE DE REGRESSÃO	399
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	52
REFERÊNCIAS.....	Erro! Indicador não definido.4

||

Capítulo 1

1. INTRODUÇÃO

O presente estudo aborda o impacto da Reforma Trabalhista promovida pela Lei 13.467/2017, sobre as provisões e passivos contingentes de natureza trabalhista dos balanços patrimoniais das empresas listadas na B3. Adicionalmente, buscou-se verificar se a referida Reforma Trabalhista, causou algum efeito nos *accruals* discricionários, ou seja, se as provisões constituídas após a reforma da Lei para fazer face a perda trabalhistas foram, de alguma forma, utilizadas como instrumento de gerenciamento de resultados.

Baseado no pronunciamento contábil CPC nº25, provisões para contingências geralmente são constituídas tendo como finalidade principal a cobertura de ações (processos) legais contra a empresa cuja expectativa de julgamento seja desfavorável. Ferreira, Carvalho, Grings e Rover (2017), afirmam que os tipos de processos encontrados nos relatórios das empresas são tributários, fiscais, cíveis, trabalhistas, ambientais. Neste estudo, vamos focar estritamente nos processos de natureza trabalhista, e seu possível enquadramento como provisões ou passivos contingentes de mesma natureza, e em seus respectivos níveis de classificação que podem ser prováveis, possíveis e remotos. Para tal estudo, analisaremos o efeito da Lei 13.467/2017, sobre as Demonstrações Financeiras das empresas listadas na B3 (Brasil, Bolsa e Balcão - Bolsa de Valores Oficial do Brasil).

A nova Lei veio alterar a Lei Trabalhista criada pelo Decreto Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, sancionada pelo então presidente Getúlio Vargas, conhecida como a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). A CLT unificou toda a legislação trabalhista então existente no Brasil e foi um marco por inserir, de forma definitiva, os

direitos trabalhistas na legislação brasileira. Seu objetivo principal foi regulamentar as relações individuais e coletivas do trabalho e sua criação surgiu de uma necessidade constitucional depois da regulamentação da Justiça do Trabalho ocorrida dois anos antes, em 1941, também no dia 1º de maio. Desde a sua criação até 2017, a CLT sofreu mais de três mil alterações, geralmente sem grande relevância. Dentre as mudanças significativas, podemos destacar como as principais, a alteração ocorrida pós promulgação da Constituição de 1988, e a Lei 13.467/17, promovida pelo governo de Michel Temer, que é o escopo de trabalho desta pesquisa.

Embora a Reforma Trabalhista de 2017 tenha sido ampla, o presente estudo irá destacar as mudanças que tangem o âmbito de ações na justiça ou demandas judiciais, e que por consequência, podem afetar os passivos e provisões nas Demonstrações Contábeis das Companhias. Para tal análise, se adotará o conceito de “provisão” e “passivo contingente” utilizados como critério de contabilização e de evidenciação nas notas explicativas das companhias estabelecido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). Para o Pronunciamento do CPC nº. 25, a provisão é um passivo de prazo e/ou valor incertos, ou seja, a provisão é uma obrigação para a qual não se possui uma estimativa confiável de perda, do período de sua ocorrência, ou do valor provável de saída de caixa.

Ainda de acordo com o CPC 25, o passivo contingente, é uma obrigação possível que resulta de eventos passados e cuja existência só será confirmada pela ocorrência de um ou mais eventos futuros. Nem todas as ações judiciais contra as empresas são reconhecidas no balanço patrimonial, pois: (i) seus valores não podem ser estimados com segurança; (ii) a probabilidade de futuro desencaixe é considerada remota em função da condição/jurisprudência da ação judicial ou (iii) a probabilidade

de perda da ação judicial ainda é considerada apenas como possível. Neste último caso, embora a empresa não seja obrigada a contabilizar a provisão, a existência da ação e valores envolvidos deve ser mencionados em notas explicativas, que são parte integrante das Demonstrações Financeiras das Companhias.

A constituição de provisões contábeis representa uma importante ferramenta de gestão de risco. Segundo o Regulamento do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), isso ocorre porque tais provisões, embora, não produzam benefício fiscal (a legislação tributária classifica “provisões” como “expectativa de perda” e, portanto, não dedutíveis para imposto de renda e contribuição social até sua efetiva realização), abatem o lucro do período, evitando que a empresa distribua resultado sobre valores que podem ter sua efetividade revertida no futuro. Por outro lado, tanto os valores, quanto o prazo da perda e mesmo a efetividade dessas provisões, podem ser relevantes apesar de seu caráter estimativo.

Para Campbell, Sefcik e Soderstrom (2003), as datas de exigência e os compromissos financeiros dos passivos contingentes das empresas são incertos e sujeitos à ocorrências futuras, resultando em um fator com alto potencial de subjetividade no reconhecimento e na evidenciação no passivo das companhias. Scarpin, Macohon e Dallabona (2014), declaram que as muitas classes de passivos contingentes envolvem muitas vezes as demandas e assuntos judiciais, pagamento de processos fiscais e questões trabalhistas no quem tangem à reestruturação dos negócios das Companhias.

Accrual é o termo que se refere ao registro contábil efetuado tendo como base o Regime de Competência. Os *accruals* podem ser discricionários e os não discricionários. Os *accruals* não discricionários, são os essenciais à atividade da

empresa, ou seja, integram o ciclo operacional da empresa e dificilmente são passíveis de gerenciamento de resultados ou manipulação dado que a evidenciação de qualquer manipulação seria facilmente identificada por cálculos básicos de indicadores financeiros. Já os *accruals discricionários* são resultado do julgamento feito pela gestão. A subjetividade envolvida os torna passíveis de algum tipo de gerenciamento afim de se obter o resultado almejado pela corporação.

Nesse sentido, Fuji e Carvalho (2005) afirmam que *accruals* discricionários são a parcela da diferença entre o lucro contábil e o fluxo de caixa das operações, sendo que essa diferença é resultado de manipulação intencional dos gestores (Erfurth, Bezerra & Silva, 2008). Teoh, Welch e Wong (1998) dizem que os *accruals* não discricionários são proxies para o reconhecimento de *accruals* fora do controle de julgamento dos gestores e os *accruals* discricionários são proxies para o gerenciamento de resultados.

Diversos estudos já foram realizados com a variável *accruals*, para explicar as variações econômicas nos balanços. Entre os principais, como Martinez, (2001); Martinez (2008); Pereira (2008); Beuren (2006); Dichev (1997); Deangelo (1988); Zang (2011), entre outros. Corso, Kassai e Lima (2012); He (2012); Cassel, Myers e Seidel (2015); Gross e Wallek (2015); Francis, Hassan e Wu (2013); Lafond e Roychowdhury (2008); Cimini (2015); Saona e Azad (2020), que especificamente, apontam a prática de gerenciamento de resultados por meio de provisões com a intenção de melhorar os resultados da empresa.

De uma forma geral, tal gerenciamento constitui na formação de “colchões” de resultado via provisões constituídas em períodos de lucros altos. Caso a empresa venha a atravessar dificuldades no futuro, tais projeções são “revertidas”, resultando

em reconhecimento de receitas que acabam compensando perdas ou baixo desempenho. Diante de possibilidade de tais manipulações, a norma contábil é bastante restrita ao estabelecer que somente perdas consideradas prováveis devem ser objeto de provisões.

Apesar de tais restrições e da diligência de reguladores e auditores sobre as provisões, a antiga legislação trabalhista favorecia a abertura de processos contra a empresa por qualquer empregado, principalmente quando de sua demissão. Isso ocorria porque a extinção do vínculo trabalhista eliminava o temor de qualquer tipo de sanção a ser sofrida pelo empregado como contrapartida de eventual abertura de processo durante a vigência de seu contrato de trabalho. Adicionalmente, ainda segundo tal legislação, mesmo que a ação fosse considerada improcedente, não havia qualquer custo atribuído ao empregado promotor da ação. Tal cenário era frequentemente utilizado pelas empresas como justificativa para o alto nível de provisões constituídas em suas Demonstrações Contábeis.

Uma das razões para o grande apoio que o projeto de reforma da lei recebeu do mercado brasileiro foi o argumento de que, caso aprovado e transformado em lei, haveria redução significativa dos custos trabalhistas, e correspondentes provisões, principalmente os decorrentes de encerramento de vínculos trabalhistas. Tal como esperado, a Nova Lei Trabalhista, alterou significativamente tal cenário ao flexibilizar a negociação entre empresas e empregados e ao estabelecer que ações abertas de forma improcedentes devem ter seus custos judiciais atribuídos ao autor da mesma, no caso, o empregado, ou até mesmo a empresa pois a parte que agir de má fé é onerada com os custos judiciais do processo.

Diante deste novo cenário, os problemas para os quais esta pesquisa busca resposta são: A Reforma Trabalhista ocorrida em 2017 cumpriu sua promessa de reduzir o nível de provisionamento para perdas de natureza trabalhistas? Independente das alterações da Lei, provisões para perdas trabalhistas podem ser utilizadas como ferramenta de gerenciamento de resultado pelos gestores? Em caso positivo, houve alguma alteração na intensidade do uso de tais provisões com essa finalidade no período pós reforma?

Essa pesquisa se justifica para literatura, por ser uma das primeiras a verificar se a Reforma Trabalhista provocou alguma redução nas provisões para perdas trabalhistas. Uma pesquisa anterior, Ferreira (2019), analisou se a Reforma Trabalhista teve impacto no volume de demandas judiciais de natureza trabalhista. O resultado encontrado naquela pesquisa evidenciou uma redução de 51% no número de novos processos trabalhistas abertos na Justiça do Trabalho no período pós reforma da Lei. A contribuição desta pesquisa, será de grande interesse para o mercado pois vai investigar se realmente a reformulação da Lei cumpriu o efeito esperado que era uma redução das demandas judiciais, e conseqüentemente um reflexo na redução da constituição de provisionamento com tal finalidade nos balanços patrimoniais das empresas.

Considerando que a redução no volume de ações trabalhistas não necessariamente implica em menor montante de provisões, a presente pesquisa vem complementar a lacuna do estudo de Ferreira (2019), ao abordar a nova legislação sob a ótica contábil verificando se houve impacto, e em quais proporções, sobre o valor contabilizado como provisões trabalhistas e sobre os passivos contingentes evidenciados nas notas explicativas das empresas. Pois se por um lado, a pesquisa

de Ferreira (2019) alega que houve diminuição nas demandas judiciais, este estudo buscará investigar se tal redução implicou em um menor montante de provisões registradas nos balanços patrimoniais das empresas.

A fim de buscar respostas para os problemas de pesquisa descritos acima, foi utilizado um modelo de regressão linear com dados em painel com efeitos fixos utilizando as demonstrações contábeis das empresas listadas na B3 que apresentem provisionamento para perdas trabalhistas. Os resultados encontrados sugerem que, embora o montante provisionado para tais perdas tenha continuado a crescer no período pós reforma, tal crescimento sofreu uma desaceleração em relação às taxas anuais de crescimento verificadas no período pré-reforma, para as empresas de grande porte. Essa pesquisa demonstrou que uma das razões para a continuidade do crescimento foi o fato de empresas grandes e com maior lucratividade terem optado por manter seus níveis históricos de provisionamento a fim de utilizar seu poder discricionário como ferramenta de gerenciamento de resultados.

Tendo em vista o pouco tempo de vigência da nova Lei Trabalhista, as conclusões da presente pesquisa são limitadas pelo curto horizonte temporal observado. Porém, o presente estudo poderá servir de subsídio para que futuras pesquisas possam avaliar o efeito de longo prazo da nova legislação sobre as Demonstrações Contábeis das empresas.

Capítulo 2

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 LEGISLAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO DO TRABALHO NO BRASIL

O EAE *Business School* (2018), citado por Ferreira e Rover (2019), afirma que o Brasil, faz parte de um grupo importante de países em termos de negócios, mas é possível observar falta de transparência, regras que são inconsistentes e difíceis de entender, um sistema tributário instável, dificuldades na obtenção de licenças comerciais e falta de clareza em relação aos regulamentos de propriedade. Tal ambiente resulta em incerteza nas relações entre as partes interessadas.

Quando tais relações envolvem questões entre empresas e empregados, a existência de questões humanas e/ou sociais alcançam dimensões ainda mais relevantes. Diversas discussões sobre direitos de trabalhadores e as formas de solução de conflitos entre patrões e empregados no Brasil tiveram início com o fim da escravidão, em 1888. As primeiras normas de proteção ao trabalhador, surgiram a partir da última década do século XIX.

“Em janeiro de 1942, o presidente Getúlio Vargas e o ministro do trabalho, Alexandre Marcondes Filho, trocaram as primeiras ideias sobre a necessidade de fazer uma consolidação das leis do trabalho. A intenção inicial foi criar a Consolidação das Leis do Trabalho e da Previdência Social” (CLT, 1943).

Tais iniciativas resultaram na criação da Consolidação das Leis do Trabalho em maio de 1943, e do Ministério do Trabalho, por meio do Decreto nº 19.433, em

novembro do mesmo ano. Ainda no governo Vargas, foram instituídas as Comissões Mistas de Conciliação para os conflitos coletivos e as Juntas de Conciliação e Julgamento para os conflitos individuais.

Comentando a legislação trabalhista antes da Reforma de 2017, Silva (2012) afirma que a CLT trouxe consigo, uma série de normas que regulamentam as relações de trabalho até hoje. Para Ferretti e Funchal (2011), ainda sobre a CLT, a regulamentação trabalhista no Brasil é caracterizada por uma alta rigidez nas legislações, que acaba sendo um fator interferente no baixo desempenho dos investimentos das empresas e no crescimento econômico do país. Apesar de objeto de pequenas alterações desde seu lançamento, a CLT sempre foi considerada uma legislação pétrea em função da garantia de direitos trabalhistas que ela apresentava. Por essa razão, sua revisão em 1988 praticamente se limitou em ajustar a mesma aos critérios da nova Constituição brasileira. Dessa forma, a reforma de Lei Trabalhista de 2017 representa a primeira alteração efetiva sofrida pela CLT.

2.1.1. Principais Alterações promovidas pela Reforma Trabalhista de 2017 – Lei 13.467/2017

Dentre as inúmeras alterações que ocorreram em função desta Reforma Trabalhista de 2017, podemos algumas como principais ilustradas na figura 1:

Tema Trabalhista	Situação anterior à mudança da Lei	Novas Regras após a mudança da Lei 13.467/2017	Referência Lei
Acordos	Não existia a prevalência de acordos sobre à Lei, pois essa era a única via aceitável quando se tratava de termos entre empregado e empresa.	O que for combinado entre empregador e empregado tem força de Lei, ou seja, pode sobrepor a Lei desde que tais acordos não estejam infringindo alguma Lei e/ou nenhum direito essencial do trabalhador. Pode ser criado um Acordo Individual de Livre Negociação para os casos em que o empregado tenha formação superior e salário mensal igual ou superior a duas vezes o teto dos benefícios previdenciários.	Brasil, 2017, Art 507
Imposto Sindical	Antes da alteração da Lei, os empregados eram obrigados a pagar a contribuição sindical	O pagamento da contribuição sindical fica a critério de cada empregado	Brasil, 2017, Art 579
Parcelamento de Férias	Férias não podiam ser parceladas. A única flexibilidade permitida era a sua divisão em dois períodos	Se empregado e empregador estiverem de acordo, as férias podem ser parceladas em até três períodos desde que um período tenha pelo menos quatorze dias, e os outros dois tenham mais de cinco dias corridos. A fim de evitar a criação de alongamento de férias via “feriadões”, fica vedado o início de período de férias em até dois dias que antecedam algum feriado, ou dias de descanso semanal.	Brasil, 2017, Art 134
Flexibilização da jornada de trabalho	Não havia esta possibilidade antes da mudança da Lei.	A jornada diária poderá ser ajustada e compensada desde que essa compensação aconteça no mesmo mês e se respeite o limite de dez horas diárias, já previsto na CLT. Este item, no entanto, pode ser negociado entre patrão e empregado, com força de lei. A jornada de 12 horas também pode negociada, mas tem que respeitar as 36 horas ininterruptas de descanso.	Brasil, 2017, Art 59-A
Intervalo interjornada	Não era possível intervalos menores que os propostos na Lei.	Se houver acordo entre empregado e empregador, é possível negociar intervalos menores que uma hora de almoço, permitindo que o trabalhador, ao reduzir tal intervalo, entre mais tarde ou saia mais cedo.	Brasil, 2017, Art 71

Tema Trabalhista	Situação anterior à mudança da Lei	Novas Regras após a mudança da Lei 13.467/2017	Referência Lei
Acordos para demissões	Acordos para demissões não eram possíveis sob o aspecto da Lei	<p>A demissão em comum acordo da empresa e do empregado agora passa a ser legal.</p> <p>Por esse mecanismo, a multa de 40% do FGTS é reduzida a 20%, e o aviso prévio fica restrito a 15 dias.</p> <p>Além disso, o trabalhador tem acesso a 80% do dinheiro na conta do Fundo, mas perde o direito a receber o seguro-desemprego</p>	Brasil, 2017, Art 484-A
Terceirização da mão de obra	Antes da reforma, não existia legislação específica sobre o tema.	<p>Agora é permitida a terceirização de funcionários da atividade fim da empresa, ou seja, antes só podia terceirizar quem não era atividade fim.</p> <p>Para segurança do trabalhador existem mecanismos de segurança, que proíbem que o funcionário seja dispensado e logo em seguida terceirizado (por um período de 18 meses), por pessoa jurídica ou terceirizada.</p>	Brasil, 2017, Art 5-A
Pagamento de honorários de sucumbência pela parte perdedora da causa	Antes da Reforma não havia esta obrigatoriedade	<p>Responde por perdas e danos aquele que litigar de má-fé como reclamante, reclamado ou interveniente.</p> <p>Antes deste dispositivo, era muito comum que um empregado iniciasse uma ação judicial contra a empresa mesmo sem justificativa legal dado que esse não teria qualquer tipo de ônus em caso de perda da ação.</p>	Brasil, 2017, Art. 793-A

Figura 1 - Principais alterações da Lei Trabalhista de 2017

Fonte: a autora.

Embora todas essas mudanças sejam significativas e venham sendo objeto de análise quanto aos seus efeitos sociais e jurídicos, o presente estudo irá se deter na avaliação do possível impacto sobre o nível de provisão para perdas trabalhistas constituída nas Demonstrações Contábeis das empresas listadas na B3. Ferreira (2019), afirma que um dos motivos que resultaram na redução das demandas judiciais de natureza trabalhista é o fato de que a nova legislação introduziu o risco de que o empregado que litiga contra o empregador possa arcar no final do processo com todos

os custos judiciais, inclusive honorários de sucumbência, se for constatada má fé, no processo judicial por parte do litigante. Lei.

Diante da constatação da pesquisa de Ferreira (2019), que identificou uma redução significativa nas demandas judiciais após a mudança da Lei, o presente estudo irá verificar se a redução no número de causas judiciais trabalhistas desde a alteração dessa Lei, teve indicativo de redução nos balanços patrimoniais das empresas, mais precisamente em seu passivo, onde são registradas as provisões para perdas trabalhistas, e em suas notas explicativas onde são encontrados seus passivos contingentes.

2.2. GERENCIAMENTO DE RESULTADOS, PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES

De um modo geral, na literatura acadêmica, as provisões e passivos contingentes, são discutidos observando sempre o impacto sobre os resultados quando há a inclusão das contingências nos balanços (Rosa, 2014; Losekann, Reis & Pereira, 2018).

Para Capriotti e Waldrup (2005), há uma incerteza em julgar a probabilidade das perdas relacionadas às provisões por conta da diferença nas normas contábeis em diferentes locais do mundo, dada às características regionais de cada país e suas respectivas legislações. Gonzalez e Silva (2016), dizem que os riscos de estimativa destas provisões, devem ser determinados por fatores legais e evidências, a jurisprudência já adotada para o caso que está sendo objeto da ação legal e os elementos factuais que ocasionaram a mesma.

Martinez (2001) diz que o registro das provisões na contabilidade, tem por objetivo, mensurar o lucro no sentido econômico, representando assim o efetivo acréscimo na riqueza patrimonial da unidade econômica, independentemente da movimentação financeira. Tal conceito evidencia a importância das provisões para as empresas, pois elas devem refletir de maneira fidedigna o resultado contábil de acordo com a competência em que o mesmo ocorreu, demonstrando a riqueza gerada para aquela companhia no determinado período.

O Comitê de Pronunciamentos Contábeis, com o seu pronunciamento técnico CPC 00 (R2) (2019), estabelece conceitos fundamentais para elaboração e apresentação das demonstrações contábeis. Tal Pronunciamento define “passivo como uma obrigação presente da entidade de transferir um recurso econômico como resultado de eventos passados” (CPC 25). Sendo assim, obrigações derivadas de fatos geradores futuros não são reconhecidas contabilmente, mesmo que originadas de compromissos firmados no passado, conforme (Iudícibus, Santos & Gelbcke, 2013).

Diante da definição de passivo, o Pronunciamento Contábil (CPC 25, 2009), conceitua provisão como um passivo de prazo ou de valor incertos, diferenciando do demais passivos pelo grau de incerteza. Ainda, conforme CPC 25, os passivos são caracterizados como obrigações presentes de provável desembolso de recursos que incorporem benefícios econômicos para sua liquidação. Quando o valor a ser desembolsado para esse passivo e/ou a data em que será liquidado não puderem ser estabelecidos com segurança, tal passivo será denominado “provisão”. As indefinições acerca das provisões fazem com que elas sejam objeto de revisões periódicas de valor à medida que as estimativas relacionadas sofram alterações ou se

aproximem de definições mais claras. A complexidade envolvida no acompanhamento de tais movimentações pode ser utilizada por gestores não éticos com a finalidade de gerenciamento de resultados.

O termo “provisão” sempre foi utilizado com certa liberalidade também para definir gastos cujo período de competência já tivesse ocorrido. Desta forma, era muito comum se encontrar nos Balanços Patrimoniais “provisões” para gastos como férias, décimo-terceiro salário, dividendos etc. A definição do CPC n°. 25, no entanto, descaracteriza tais passivos como sendo “provisões” dado que tanto seu montante quanto seu prazo provável de pagamento são conhecidos e controláveis.

Conforme Nascimento, Costa, Menezes e Andrade (2015), a diferença entre provisão e passivo contingente é um equívoco frequentemente perceptível, pois eles afirmam que em todas provisões, há um nível de contingenciamento, dada as incertezas em seus montantes e prazos para realização. Com a finalidade de facilitar o entendimento, o apêndice B do CPC 25, conforme Figura 2, descreve a diferença entre provisão e passivo contingente e define qual ação deve ser realizada, o reconhecimento, divulgação em nota explicativa ou mesmo a sua desconsideração.

A eventual contabilização das provisões e dos passivos contingentes é regida pelo Pronunciamento CPC n°. 25 que estabelece que as provisões devem ser reconhecidas no Balanço Patrimonial, obedecendo o critério de classificação de Possível, Provável e Remoto. Sendo: Provável, chance de perda entre 51% e 100%; possível, chance de perda entre 1% e 50%; e remoto, chance de perda inferior a 0%. Quando o passivo contingente é classificado apenas como de remota probabilidade de perda e/ou quando não há condições de se estimar com segurança os valores

envolvidos, nenhuma provisão é constituída e não há obrigação de menção do mesmo em nota explicativa.

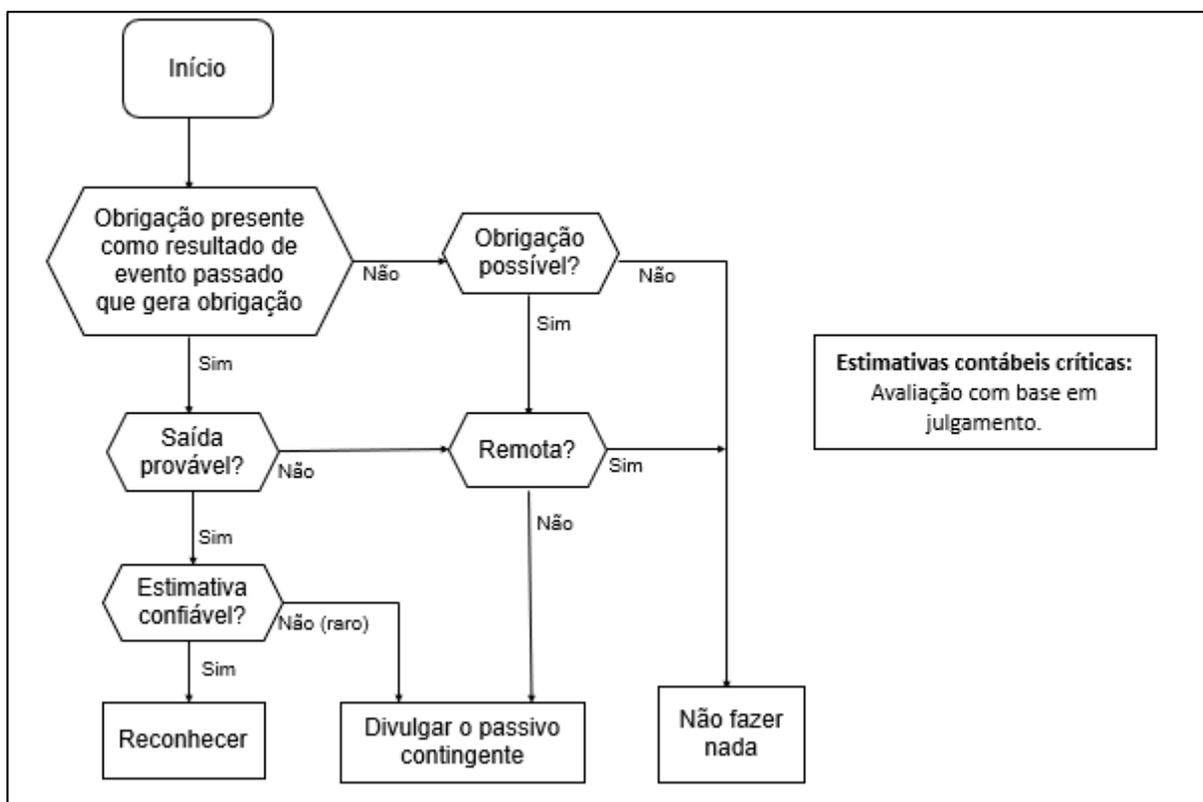


Figura 2 - Fluxo de Classificação das Ações Judiciais
Fonte: Apêndice B do CPC 25.

A probabilidade de perda da ação judicial é classificada como “possível” quando a situação atual do processo legal ou a jurisprudência existente não são suficientes para se alcançar uma estimativa razoável sobre a perda. Para tais passivos, não há necessidade de constituição de provisão. No entanto, os mesmos devem ser evidenciados em notas explicativas para permitir aos *stakeholders* mais conservadores o devido cômputo das mesmas em suas projeções futuras. Essas informações, são conhecidas com *off-balance sheet* (OBS) pois não são registradas no balanço patrimonial. Outra forma de se referir a esses valores é como “passivos

contingentes” pois, representam obrigações que podem vir a se tornar passivos em função de questões futuras.

Tal tratamento contábil, previsto no CPC n°. 25, não representou nenhuma novidade no mercado brasileiro. Em outubro de 2005 a Deliberação CVM nº 489 aprovou o Pronunciamento NPC nº 22, emitido pelo Instituto dos Auditores Independentes do Brasil sobre Provisões, Contingências Passivas e Contingências Ativas e tornou obrigatório a partir de 1º de janeiro de 2006 para as companhias abertas. A NPC n°. 22 já evidenciava a necessidade de convergência para as práticas contábeis internacionais da IAS 37 (correspondente hoje ao CPC n° 25) e estabelecia critérios de reconhecimento, mensuração e evidenciação aplicáveis às operações enquadradas na norma (Iudícibus, Martins, Gelbcke, & Santos, 2010).

De acordo Ernst e Young (2013), hoje EY, a principal finalidade do CPC 25 é garantir que os critérios corretos sejam adotados para reconhecimento, mensuração e divulgação das provisões, passivos contingentes e ativos contingentes. Adicionalmente, o CPC n°. 25, busca assegurar que a evidenciação seja suficiente e oportuna, dificultando a prática, de gerenciamento de resultado e permitindo que os usuários interessados nas Demonstrações Contábeis entendam a sua natureza, oportunidade e valor.

Em função da materialidade que os passivos contingentes podem assumir, Borba, Rosa, Ferreira, Guzzo e Vicente (2013) apontam a importância financeira dos valores das contingências passivas e provisões ambientais evidenciadas em empresas brasileiras. Rosa (2014), identifica o panorama das contingências passivas em sua pesquisa e mensura os efeitos da sua reconfiguração na situação econômica de empresas brasileiras. Ela relata o alto grau de subjetividade e complexidade destas

contingências passivas e ressalta sua importância para os usuários da informação contábil, chamando a atenção para o fato de que os valores de tais obrigações potenciais podem ser relevantes em relação ao patrimônio das empresas.

Dentre os fatores que podem gerar passivos que resultam em reconhecimento de provisões, os mais comuns são as ações judiciais. O andamento do processo é fator primordial para classificação desta provisão, bem como a exigência de pagamento de multas ou depósitos judiciais que englobam as reclamações trabalhistas dos funcionários, ou até mesmo uma indenização (Iudicibus et al., 2010).

Apenas as ações judiciais classificadas como de perda “provável” demandam a constituição mandatória de provisões. A classificação de tais ações judiciais deve ser feita por profissionais que possuam domínio sobre as questões ajuizadas. Tal classificação e valores envolvidos deve ser periodicamente revisada a fim de manter a representação fidedigna dos tratamentos de tais obrigações e passivos contingentes. No entanto, o próprio caráter dinâmico decorrente de tal revisão, que pode resultar em grande movimentação entre constituições/reversões de provisões de um período para o outro, poder ser inadequadamente utilizado como ferramenta de gerenciamento de resultados por gestores não éticos.

2.2.2 Reconhecimento, mensuração e divulgação

Segundo o Pronunciamento Contábil (CPC 25, 2009), uma provisão deve ser reconhecida quando:

- (a) Entidade tem uma obrigação presente (legal ou não formalizada) como resultado de evento passado;
- (b) seja provável que será necessária uma saída de recursos que incorporam benefícios econômicos para liquidar a obrigação; e

(c) possa ser feita uma estimativa confiável do valor da obrigação. Se essas condições não forem satisfeitas, nenhuma provisão deve ser reconhecida. (CPC 25, 2009).

A Figura 3 demonstra o tratamento contábil a ser dado em relação à probabilidade de desembolso, conforme Iudícibus et al. (2013, p 403).

Tratamento Contábil das Provisões		
Classificação	Probabilidade de Ocorrência	Tratamento Contábil
Provável	Mensuração por estimativa confiável	Uma provisão é reconhecida e é divulgada em notas explicativas.
	Não mensurável por inexistência de estimativa confiável	Divulgação em notas explicativas
Possível	Não há certeza de uma saída de recursos	Divulgação em notas explicativas
Remota	Sem expectativa de saída de recursos	Não se divulga em notas explicativas

Figura 3 - Tratamento Contábil das Provisões
Fonte adaptado Iudícibus et al. (2013).

De acordo com o CPC 25, as informações a serem divulgadas são: o valor contábil no início e no final do período, provisões adicionadas no período, incluindo aumento ou diminuições nas provisões existentes, valores baixados contra provisão durante o período, valores revertidos ou não utilizados durante o período, o aumento durante o período descontado a valor presente proveniente do tempo ou qualquer de efeito ou mudança na taxa de desconto, descrição da natureza da obrigação, indicação sobre incertezas sobre o valor ou expectativas destas saídas de caixa e o valor de qualquer reembolso esperado (CPC 25) A empresa deve, ainda, declarar o valor de qualquer ativo que tenha sido reconhecido por conta de tal reembolso.

Segundo Yamamoto e Salotti (2006), a informação contábil pode ser definida como o estado que modifica o conhecimento dos usuários da informação em relação

a empresa, ajudando-os na solução de problemas. Conforme esses autores, a contabilidade precisa ter utilidade para se tomar decisões, entregando aos seus usuários as fidedignas informações da empresa como um todo.

A divulgação das informações pelas Companhias também é de suma importância para os gestores tomarem suas decisões. Por isso, clareza e objetividade das informações, permite uma maior credibilidade e confiança ao se tomar uma decisão importante em relação à empresa, como por exemplo, a de investir ou não em um determinado projeto da mesma, utilizando a informação contábil como fundamento. Desta forma, a existência de provisões e passivos contingentes que podem gerar grande volatilidade nos valores contabilizados, ou mesmo vir a ser repentinamente reconhecidos em função de alteração na sua perspectiva de probabilidade de perda, representa um tópico contábil que requer extrema diligência por parte de quem prepara as informações, audita as demonstrações, regula o mercado e analisa as empresas.

2.3 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR ACCRUALS

Na literatura, há diversos indícios de que a prática de gerenciamento de resultados é adotada por alguns gestores. McNichols e Wilson (1988), foram um dos primeiros a realizar estudos observando o gerenciamento de resultados por provisões acuradas, buscando em suas pesquisas encontrar se de fato ocorre a manipulação de resultados pelo uso de provisão para devedores duvidosos em empresas financeiras. Os resultados encontrados indicaram que as empresas financeiras gerenciavam resultados pelo aumento da provisão para devedores duvidosos.

Tal gerenciamento se torna possível pelo uso de *accruals*, ou seja, o registro de gastos que se ajustam ao regime de competência, visando mostrar o resultado sob uma visão econômica, independentemente da sua realização financeira (Dechow & Dichev, 2002). Consciente do seu possível impacto, o modelo Jones (1991), estuda a discricionariedade das provisões com o objetivo de verificar seu uso como ferramenta de gerenciamento de resultado. Healy e Wahlen (1999), afirmam que o gerenciamento de resultados ocorre quando os gerentes usam julgamentos em relatórios financeiros e em sua estrutura afim de influenciar a análise dos relatórios contábeis pelas partes interessadas. “Tais gerentes buscam influenciar as conclusões dos usuários sobre o desempenho econômico subjacente da empresa ou influenciar resultados contratuais que dependem do número contábil relatado” (*covenants*).

Já no âmbito nacional, temos o estudo de Martinez (2001), que observou as companhias abertas brasileiras entre 1995 a 1999 encontrando evidências de que elas praticavam gerenciamento de resultados com o objetivo de reduzir a variação entre os resultados. Um estudo elaborado por Ribeiro (2012), analisou a existência de indícios de prática de gerenciamento de resultados via *accruals* relacionadas com de ações judiciais. Os resultados que ele encontrou, mostraram que devido ao sistema tributário nacional “engessado”, existia a possibilidade de gerenciamento de resultados via constituição de provisões.

Pesquisas sobre gerenciamento de resultados vem sendo elaboradas ao longo das últimas duas décadas. Vale destacar os estudos de Francis, Hasan e Wu (2002) que encontra uma relação entre Gerenciamento de Resultados e o custo da dívida da empresa. E o de Leuz, Nanda e Wysocki (2000), que afirma que o gerenciamento de resultados é consubstanciado por alterações em desempenhos econômicos da firma

reportados pelos *insiders* para enganar alguns *steakholders* ou para alterar resultados contratuais. De um modo geral, percebemos que a literatura mostra indícios de uma prática real de gerenciamento de resultados por alguns gestores das corporações.

Há vários incentivos para que tais gestores sejam levados praticar este mecanismo de gerenciamento de resultado, dentre os mais relevantes podemos citar o desejo de atender às exigências lucro esperado pelos acionistas num determinado ano ou até mesmo alcançar o valor de gastos orçado para aquele ano afim de cumprir o plano de orçamento (*budget*) anual proposto assegurando o cumprimento das metas estabelecidas pela administração da empresa. O atingimento de tais metas seria acompanhado do pagamento do bônus esperado para tal resultado a esses gestores.

O gerenciamento de resultados com o intuito de atingir os objetivos elencados acima poder ser praticado de várias formas: pode ser feito através dos *accruals* discricionários; onde o gestor faz as escolhas dentro dos princípios de contabilidade aceitos; ou até mesmo por meio de manipulação fraudulenta das informações utilizadas como base para o julgamento (esta maneira tem sido utilizada em menor escala). Para coibir tais práticas, dificultando o gerenciamento de resultados, as normas do *International Financial Reporting Standards* (IFRS) e as correspondentes convergências procuram ser bastantes rigorosas na evidenciação exigida para valores contabilizados como provisões ou classificados como passivos contingentes.

2.4 FUNDAMENTAÇÃO DAS HIPÓTESES

A fim de responder às perguntas da pesquisa, o presente estudo levanta as seguintes hipóteses:

H1: A Reforma Trabalhista promovida pela Lei 13.467/2017, resultou em redução proporcional do montante de provisionamento para perdas trabalhista.

Os resultados apontados no estudo de Ferreira (2019), apontam que a Reforma trabalhista impactou em torno de 51% de redução no número de novos processos na esfera judicial. Espera-se encontrar uma correlação no valor contabilizado como provisão e ou para perdas trabalhistas registrado nas Demonstrações financeiras das empresas visto que esses dois lados (jurídico e empresarial), tendem a caminhar na mesma direção.

H2: Provisões trabalhistas são utilizadas como instrumento de gerenciamento de resultados.

Goulart (2007) afirma que as provisões, ou seja, *accruals*, são receitas e despesas reconhecidas em suas respectivas na competência, e não quando o montante é recebido, ou quando há a saída de caixa para honrar um compromisso. Glautier e Underdown (1976), falam que o *accrual* consiste na diferença entre o caixa recebido, e o direito de receber o mesmo; e entre o valor pago que saiu do caixa e a obrigação efetiva em lei para honrá-la. As provisões constituídas em função da necessidade de se atender ao regime de competência, mesmo quando valores e prazos de liquidação ainda não podem ser estimados com total segurança, demandam constantes ajustes de seus valores à medida que os fatores de previsão sofrem alterações. Tais ajustes representam uma grande oportunidade de gerenciamento de resultado para gestores.

Por essa razão, a constituição de provisionamento é um fator altamente observado por reguladores, analistas e auditores a fim de coibir práticas não éticas por parte de alguns gestores. Tendo em vista as provisões constituídas para fazer

face a passivos trabalhistas, o presente estudo irá verificar se este tipo específico de provisão vem sendo utilizado com o objetivo de gerenciamento dos resultados.

H3: O gerenciamento de resultados das empresas, caso verificado na hipótese 2, sofreu algum impacto após a aprovação da nova lei.

Sabemos que os *accruals* discricionários podem ser utilizados para gerenciamento de resultados, como mencionado acima. Na hipótese 3, vamos testar se a relação entre tais *accruals* e as provisões trabalhistas constituídas após Reforma, sofreu alguma alteração na intensidade, positiva ou negativamente, do seu uso como ferramenta de gerenciamento de resultados no período Pós Reforma.

Capítulo 3

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

3.1. PARÂMETROS DE SELEÇÃO DA AMOSTRA

Dado o objetivo do estudo, o método a ser utilizado nesta pesquisa é o quantitativo e descritivo, conforme Richardson (1989). Neste capítulo serão apresentados os dados e amostras levantados e as variáveis utilizadas para explicar as hipóteses de pesquisa. A amostra será composta por empresas de capital aberto listadas na Brasil, Bolsa, Balcão (B3), tendo como base a conta de “Provisão para perdas Trabalhistas” nas demonstrações contábeis, mais precisamente, no passivo de seus balanços patrimoniais. Adicionalmente, buscou-se dados nas demonstrações financeiras dessas mesmas empresas listadas na B3, na nota explicativa de “Passivos Contingentes”, onde constam os passivos contingentes de natureza trabalhista das mesmas.

O trabalho é uma investigação de dados em painel, sendo o período de pesquisa de 2015 a 2019. Este período foi escolhido pois abrange um período anterior a Reforma (2015 a 2016), e um período Pós Reforma (2017 a 2019). Há ainda que se considerar, no entanto, que o ano de 2017 foi um ano de transição dado que a nova Lei, homologada em junho de 2017, entrou em vigor em novembro desse mesmo ano. Vale ressaltar, que este período também fora utilizado pois um período de amostra maior poderia destoar os resultados, e como o objetivo desta pesquisa é complementar o estudo de Ferreira (2019), que utilizou o período de 2015 a 2018 em sua amostra. Caso fosse utilizado um período maior de amostra nesta pesquisa, poderia destoar dos achados de Ferreira (2019).

A estratégia de limpeza de dados é mostrada na tabela 1.

TABELA 1: ESTRATÉGIA DE LIMPEZA DE DADOS

Descrição	Qtd
Observações Iniciais	2.687
Excluindo variáveis com valores <i>missing</i>	-1.719
Total	968

Fonte: Elaborado pela autora.

A quantidade inicial da amostra é de 2.687 observações-ano. Excluiu-se da amostra as empresas que não apresentavam valores provisionados com a finalidade de cobrir perdas trabalhistas antes e depois da reforma da Lei. Após a exclusão de observações com valores faltantes a amostra final conta com 968 observações, referente a 188 empresas. Após a limpeza, todas as variáveis quantitativas foram *winsorizadas* ao nível de 1,5% e 98,5%.

3.2 MODELO EMPÍRICO E VARIÁVEIS

O objetivo desta pesquisa é identificar se a Reforma Trabalhista promovida pela Lei 13.467/2017, teve algum tipo de impacto nas provisões para perdas trabalhistas. Também está sendo investigado se estas mesmas provisões são utilizadas como instrumento de gerenciamento de resultados e se tal uso foi intensificado após a reforma da Lei. O quadro 2 indica as variáveis utilizadas nos modelos

Variável	Tipo	Descrição	Referência
DA_{it}	Explicada	<i>Accruals</i> discricionários, calculados pelo modelo de Jones Modificado. Busca identificar os <i>accruals</i> que podem ser gerenciados pelos gestores.	Dechow et al., (1995); Martinez, (2013).
$Provisão_{it}$	Explicada em (1) / Explicativa em (2) e (3)	Assume duas definições, (i) a variação percentual da provisão trabalhista, que é a variação da provisão dividido pela provisão no período anterior; e (ii) o Índice de Provisão, que é o valor da provisão trabalhista dividido pelo ativo total do período anterior.	Dechow et al., (1995); Martinez, (2013). Testa o efeito das provisões trabalhistas.

Variável	Tipo	Descrição	Referência
$\delta_{it_{reforma}}$	Explicativa	Assume valor 1 caso o período seja depois de 2017, e 0 caso contrário.	Explica o efeito dos períodos que abrangem antes e após Reforma.
$Tamanho_{it}$	Controle	Ln do Ativo Total. Porte da empresa afim de verificar se empresas maiores podem utilizar o provisionamento trabalhista para gerenciar resultados de forma mais intensa que empresas menores.	Tamanho das empresas pois o mesmo pode influenciar no provisionamento por accruals. Dechow et al. (2010), Francis et al. (2005).
ROA_{it}	Controle	Lucro Líquido dividido pelo Ativo Total do período anterior. Importante para o investidor pois busca o retorno sobre os ativos de uma determinada companhia.	Taxa de retorno sobre o ativo total. Mostra a relação entre o resultado líquido e o ativo total. Fórmula: Lucro líquido dividido pelo total do ativo. Dechow et al. (2010), Dechow e Dichev (2002).
ROE_{it}	Controle	Lucro Líquido dividido pelo Patrimônio Líquido. Identifica o retorno sobre o patrimônio, mede a capacidade da empresa de agregar valor aos acionistas a partir de seu desempenho econômico.	Taxa de retorno sobre o patrimônio líquido. Mostra a relação entre o resultado líquido e o Patrimônio Líquido. Fórmula: Lucro líquido dividido pelo Patrimônio Líquido.
$Endiv_{it}$	Controle	Soma do Passivo Circulante e Passivo Não Circulante dividido pelo Ativo Total do período anterior. Mede a proporção do endividamento da companhia com relação ao seu ativo total.	Índice de endividamento. Mostra a relação entre o Exigível total e o Ativo total. Fórmula: Passivo circulante + passivo Não Circulante dividido pelo total do ativo. Dechow et al. (2010), Dechow e Dichev (2002), Ghosh & Moon (2010)
$Margem_{it}$	Controle	Lucro Líquido dividido pela Receita Líquida. Busca o percentual de lucratividade da empresa.	Margem Líquida: mostra a relação entre o resultado líquido e o total das receitas, e contraprestações. Fórmula: Lucro líquido dividido pelo faturamento líquido de impostos. Dechow et al. (2010), Healy e Wahlen (1999)

Variável	Tipo	Descrição	Referência
γ_i	Controle	Variáveis Dummy para cada ano, utilizadas para controlar choques macroeconômicos agregados.	Investigada em cada ano no período de 2015 a 2019.

Quadro 1: Descrição das variáveis do modelo

Fonte: Elaborado pela autora.

Para testar as hipóteses do trabalho, as equações (1), (2), e (3) são propostas. As equações serão estimadas via OLS em Painel com Efeitos Fixos, para controlar possíveis efeitos constantes no tempo inerente aos objetos de estudo.

$$Provisão_{it} = \beta_0 + \beta_1 \delta_{it_{reforma}} + \beta_2 Tamanho_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \beta_4 ROE_{it} + \beta_5 Endiv_{it} + \beta_6 Margem_{it} + \gamma_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

A equação (1) é proposta para verificar se, em média, há diferença no montante de provisões das empresas antes e depois da reforma, mantendo o efeito das demais fatores constantes. Como a Lei teve como objetivo reduzir os litígios trabalhistas, espera-se que o β_1 estimado encontrado seja menor que 0. Isso indicaria que, no período após reforma, o volume de provisões constituídas tenha sido reduzido, o que permitiria que a hipótese 1 não fosse rejeitada.

$$DA_{it} = \beta_0 + \beta_1 Provisão_{it} + \beta_2 Tamanho_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 ROE_{it} + \beta_7 Endiv_{it} + \beta_8 Margem_{it} + \gamma_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

A equação (2) é proposta para indicar se há relação entre o uso de provisionamento trabalhista e os *accruals* discricionários da empresa (DA_{it}), que são uma proxy para gerenciamento de resultados. A variável DA_{it} foi calculada pelo modelo de Jones modificado, seguindo o procedimento proposto em Dechow et. al (1995) e descrito também em Martinez (2013). Para o teste desta hipótese, espera-se que o efeito estimado β_1 seja diferente de 0. Isso indicaria que a empresa estaria aumentando desnecessariamente seu nível de provisionamento, de acordo com as

premissas estudadas por Jones, o que confirmaria o uso de provisões para perdas trabalhistas como ferramenta de gerenciamento de resultado.

$$DA_{it} = \beta_0 + \beta_1 \delta_{it_{reforma}} + \beta_2 Provisão_{it} + \beta_3 (Provisão_{it} * \delta_{it_{reforma}}) + \beta_4 Tamanho_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 ROE_{it} + \beta_7 Endiv_{it} + \beta_8 Margem_{it} + \gamma_i + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Por último, a equação (3), uma vez verificado o uso de provisionamento como ferramenta de gerenciamento de resultado, procura medir a intensidade de tal gerenciamento em relação ao período pré reforma. Ou seja, a Equação 3 irá verificar se a nova Lei abriu margem para que os gestores possam utilizar provisões trabalhistas de forma ainda mais intensificada, com o objetivo de gerenciar resultado, do que anteriormente observado, ou não. Para que a hipótese 3 deste trabalho não seja nula, espera-se que o efeito estimado β_3 seja diferente de 0, ou seja, após a reforma, o efeito do provisionamento trabalhista sobre o montante total dos *accruals* discricionários seriam maiores/menores que antes da reforma. A Figura 4 sumariza as variáveis utilizadas, método de cálculo, literatura e o sinal esperado de cada uma das variáveis utilizadas no trabalho.

É importante destacar que a variável $Provisão_{it}$ é definida de duas formas. Primeiro, como um índice de provisionamento, que é calculado como o total de provisionamentos trabalhistas como proporção do ativo total da empresa, ou seja,

$$I. Prov_{it} = \frac{Provisão\ Trabalhista_{it}}{Ativo\ Total_{it}}$$

A segunda definição da variável é a variação percentual do uso de provisionamentos, ou seja, $\% \Delta Prov_{it} = \frac{\Delta Provisão\ Trabalhista_{it}}{Provisão\ Trabalhista_{it-1}}$. A seguir, será apresentada a análise dos resultados obtidos.

Capítulo 4

4. ANÁLISE DOS DADOS

4.1. ANÁLISE DESCRITIVA, CORRELAÇÕES E TESTE DE MÉDIA

A Tabela 2 apresenta os resultados da estatística descritiva da amostra para as variáveis analisadas. As variáveis quantitativas foram *winsorizadas* em 1,5% para tratar valores *outliers*. Em média, os *accruals* discricionários são negativos em -0,04, indicando que as empresas da amostra, em média, estão reportando resultados menores do que deveriam. Tal conclusão é confirmada pelo fato de cerca de metade da amostra das empresas apresentarem *accruals* discricionários positivos, indicando que a maioria delas utiliza *accruals* para gerenciamento de resultados. Em outras palavras, tais empresas constituem provisões maiores do que as de que necessitam, reduzindo o resultado do período e formando “colchões” que permitem a manutenção de resultados uniformes em períodos de dificuldades, via reversão das provisões anteriormente constituídas.

TABELA 2: ESTATÍSTICA DESCRITIVA

Variáveis	Obs	Média	DP	Min	25%	Mediana	75%	max
DA	968	-0,04	0,13	-0,53	-0,09	-0,04	0,01	0,41
Índice P. Trab.	968	0,017	0,07	0	0	0,0009	0,008	0,51
%ΔP. Trab.	545	0,14	0,59	-1,00	-0,12	0,07	0,29	2,51
Tamanho	968	14,80	1,77	10,9	13,46	14,87	16,11	18,4
ROA	968	0,006	0,12	-0,45	-0,03	0,025	0,07	0,23
ROE	968	0,031	0,55	-3,1	0	0,09	0,19	1,63
Endividamento	968	0,43	0,44	0,04	0,18	0,31	0,50	2,54
Margem	968	-0,17	0,86	-7,9	-0,05	0,05	0,14	1,84
D. Reforma	968	0,33	0,47	0	0	0	1	1

Fonte: Elaborado pela autora.

As variáveis de provisão indicam que há em média um aumento da variação anual das provisões trabalhistas de cerca de 14%.

O valor médio das provisões trabalhistas em relação ao ativo total é de cerca de 2%, porém seria bem menor se considerarmos toda a distribuição, sendo que até o 3º quartil (PMES e médias empresas) o valor é de 0,08%. O que levanta a média é o valor máximo de cerca de 50% do passivo composto por provisões trabalhistas.

Embora a reforma tenha causado um incentivo para redução de provisionamento, ainda existem os casos em que a relação entre empresa e empregado gera razões legítimas para a ação judicial. Nesta situação, o empregado tende a abrir a ação judicial e a classificação de tal ação se enquadraria na categoria de “perda provável”, resultando na constituição da provisão. Outra explicação provável, é que pode estar ocorrendo um número menor de ações mas com valores envolvidos mais altos por estarem em empresas com salário mais elevados, ou serem ações envolvendo executivos mais bem remunerados.

TABELA 3: MATRIZ DE CORRELAÇÃO

	(I)	(II)	(III)	(IV)	(V)	(VI)	(VII)
DA (I)	1,00						
Índice P. Trab. (II)	-0,03	1,00					
%ΔP. Trab. (III)	-0,03	-0,02	1,00				
Tamanho (IV)	0,03	-0,19***	0,09	1,00			
ROA (V)	0,28***	0,04	-0,01	0,27***	1,00		
ROE (VI)	0,01	0,00	0,00	0,08***	0,19***	1,00	
Endividamento (VII)	-0,37***	0,03	0,03	-0,24***	-0,44***	0,05	1,00
Margem (VII)	0,08***	0,03	0,02	0,18***	0,57***	0,04	-0,24***

Fonte: Elaborado pela autora.

A Tabela 3 apresenta os resultados da matriz de correlação das variáveis do trabalho. Nesta análise de correlações, os resultados não indicam uma correlação entre as variáveis de provisões, indicadas por (II) e (III) na tabela, com a variável de *accrual* discricionário. A variável de Índice de provisionamento tem relação negativa apenas com o tamanho da empresa, significativa a 1%.

TABELA 4: TESTE DE DIFERENÇA DE MÉDIA

		Pré Reforma	Pós reforma	Diferença Média	p-valor
Todas Empresas	Índice P. Trab	0,018	0,015	0,003	0,52
	%P. Trab	0,16	0,11	0,05	0,33
	<i>Accrual</i> Discr.	-0,048	-0,03	0,018**	0,028
Empresas Tam = Q4(Grandes)	Índice P. Trab	0,0037	0,0039	0,0002	0,83
	%P. Trab	0,23	0,01	0,24***	0,001
	<i>Accrual</i> Discr.	-0,044	-0,025	0,019**	0,06
Empresas Tam < Q4(PMEs/Médias)	Índice P. Trab	0,023	0,02	0,003	0,65
	%P. Trab	0,13	0,16	0,3	0,67
	<i>Accrual</i> Discr.	-0,04	-0,03	0,01	0,15

Elaborado pela Autora. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

A Tabela 4, mostra os resultados de testes de média para as variáveis de provisionamento e *Accrual* Discricionário, considerando o período antes e após a reforma trabalhista. Quando a variável analisada é o gerenciamento de resultados, tal diferença média é significativa a 5%, indicando que após a reforma, as empresas apresentam menores níveis de gerenciamento de resultados.

Quando a amostra é separada em empresas grandes (4º da distribuição) e médias e pequenas (1º ao 3º quartil), os resultados da diferença de média do *Accrual* são observados apenas para as empresas grandes, enquanto para as médias e pequenas, o resultado não foi significativo.

Analisando as variáveis de provisionamento, o índice de Provisionamento, que corresponde ao montante de provisionamento sobre o ativo total, não revela indícios de diferença média para nenhum dos grupos analisados, o que indica ausência de variação relevante no montante provisionado. Por outro lado, o percentual de variação da provisão indica clara diminuição para grandes empresas, saindo de 23% antes da reforma, para 1% após a reforma. Ou seja, a provisão para perdas trabalhistas em grandes empresas, chegava a variar, em média, 23% de um ano para o outro. Com a

reforma trabalhista, era esperado que tal provisionamento caísse de forma significativa, o que não ocorreu, indicando baixa movimentação dos valores registrados como provisão para perdas trabalhistas neste grupo.

Para analisar com mais critérios esses resultados, no próximo subcapítulo são apresentados os resultados estimados para as regressões propostas pela pesquisa.

4.2. ANÁLISE DE REGRESSÃO

Este sub capítulo fará a análise das regressões (1), (2) e (3) estimadas, a fim de verificar a aceitação ou não das hipóteses do trabalho.

TABELA 5: RESULTADOS DO MODELO 1

	I. Prov	I. Prov ROA = Q4	I. Prov ROA < Q4	I. Prov ROE = Q4	I. Prov ROE < 4	I. Prov Tam = Q4	I. Prov Tam < Q4
D. Reforma	-0.0023 (-0.58)	0.0075 (0.58)	-0.0032 (-0.67)	0.0048 (0.43)	-0.0045 (-0.91)	0.0017* (1.67)	-0.0037 (-0.73)
Tamanho	-0.0039 (-0.82)	-0.0063 (-0.49)	-0.0024 (-0.84)	-0.017 (-1.14)	-0.0053 (-0.78)	-0.0031 (-1.53)	-0.0049 (-0.79)
ROA	-0.020 (-0.86)	0.077 (0.86)	-0.032 (-1.27)	-0.055 (-1.19)	-0.013 (-0.37)	0.0078 (0.75)	-0.021 (-0.81)
ROE	0.00014 (0.11)	-0.0084 (-1.46)	0.00098 (0.97)	0.0031 (0.58)	-0.00019 (-0.079)	-0.00019 (-0.58)	0.00013 (0.087)
Endividament o	0.0040 (0.68)	0.0043 (0.30)	0.0043 (0.72)	0.015 (1.08)	0.0039 (0.37)	-0.0013 (-1.22)	0.0053 (0.81)
Margem	0.00079 (0.81)	0.0012 (0.036)	0.00098 (1.13)	-0.00056 (-0.53)	0.0018 (0.58)	-0.0013 (-0.90)	0.00073 (0.66)
Constante	0.076 (1.11)	0.11 (0.55)	0.051 (1.15)	0.27 (1.22)	0.098 (0.97)	0.056 (1.62)	0.093 (1.07)
EF ID e Ano	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
Obs	961	229	732	236	725	250	711
R ² -within	1%	7%	1,3%	4%	0,60%	8%	1%

$$I.Prov_{it} = \beta_0 + \beta_1 \delta_{it_{reforma}} + \sum \beta_k Controles_{it} + \varepsilon_{it}$$

No qual $I.Prov_{it}$ se refere ao valor provisionado sobre o ativo total; $\delta_{it_{reforma}}$ é a variável que capta a mudança na legislação, sendo 0 no período pré reforma, e 1 no período pós reforma. Foram feitas análises de sensibilidade para grupos diferentes de empresa. X = Q4 indica que a regressão está

I. Prov	I. Prov ROA = Q4	I. Prov ROA < Q4	I. Prov ROE = Q4	I. Prov ROE < 4	I. Prov Tam = Q4	I. Prov Tam < Q4
analisando o grupo de empresas que está no último quartil da distribuição de X. Analogamente, X < Q4 indica que o grupo de empresas analisado está nos 3 quartis inferiores. A primeira coluna faz análise de todas as empresas. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1						

Fonte: Elaborado pela Autora

A Tabela 5 apresenta os resultados para o modelo 1, utilizando como variável explicada o índice de provisionamento trabalhista, ou seja, o valor provisionado como proporção do ativo total da empresa.

Em nenhum dos casos apresentados, houve indícios de diferença média antes ou após a reforma, com exceção das grandes empresas (Tam = Q4), no qual apresentou efeito positivo da reforma no nível de provisionamento, porém com fracos indícios do efeito, significativo a 10%. O gráfico da figura 4 indica o efeito da reforma no nível de provisionamento considerando todas as empresas, e as empresas grandes e pequenas separadamente.

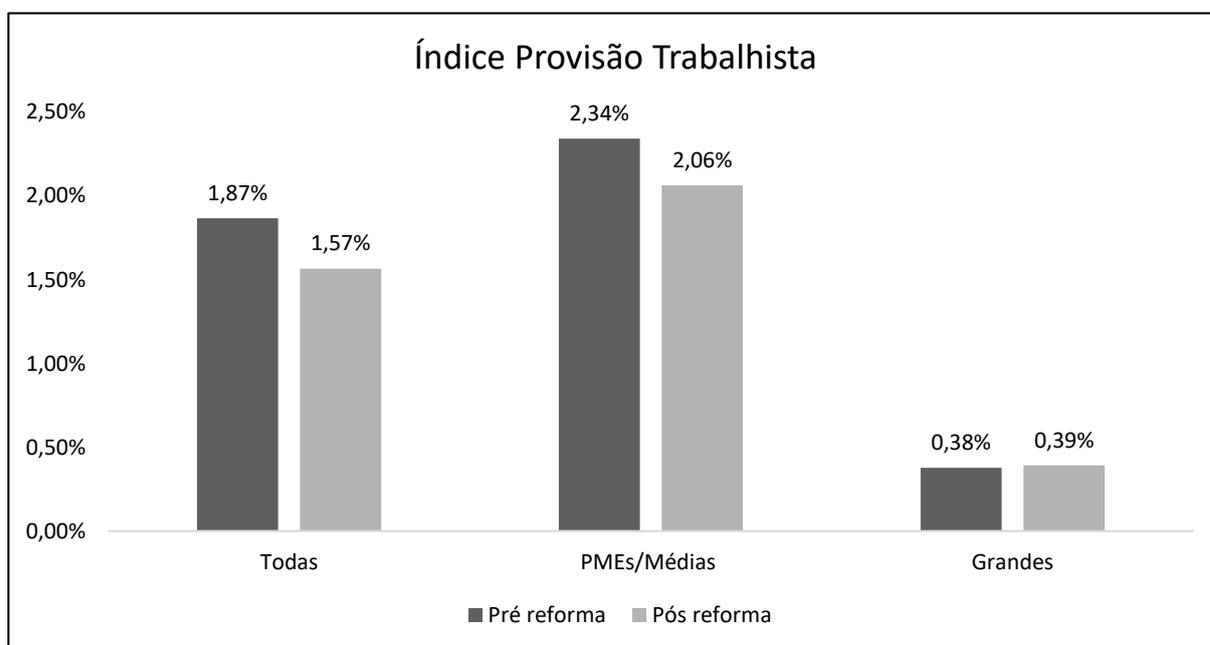


Figura 4 – Índice de Provisão Trabalhista
Fonte: Autora

O que está indicado no gráfico da figura 4 é que houve uma pequena redução relativa no montante de provisões para todas as empresas após o advento da Lei. Porém, essa redução não é considerada estatisticamente significativa nem pelo teste de média (Tabela 4) nem pelas regressões (Tabela 5). Para as grandes empresas, o resultado é praticamente estável, como indica também o teste de média (Tabela 4), porém com uma fraca evidência de pequeno aumento de acordo com a regressão.

TABELA 6: RESULTADOS DO MODELO 1

	$\Delta\%Prov$	$\Delta\%Prov$ ROA = Q4	$\Delta\%Prov$ ROA < Q4	$\Delta\%Prov$ ROE = Q4	$\Delta\%Prov$ ROE < 4	$\Delta\%Prov$ Tam = Q4	$\Delta\%Prov$ Tam < Q4
D. Reforma	-0.32*** (-3.34)	-0.66*** (-3.09)	-0.23* (-1.96)	-0.72** (-2.46)	-0.22** (-2.02)	-0.39*** (-2.99)	-0.22* (-1.78)
Tamanho	0.43** (2.48)	0.78* (1.97)	0.39* (1.88)	0.93* (1.76)	0.31* (1.68)	-0.58 (-1.50)	0.83*** (3.71)
ROA	-0.51 (-0.99)	-3.39*** (-2.76)	-0.57 (-0.76)	-0.63 (-0.60)	-1.54 (-1.49)	-1.07 (-0.91)	-0.53 (-0.97)
ROE	0.026 (0.27)	-0.11 (-0.69)	0.013 (0.14)	-0.37 (-0.95)	0.21 (1.03)	-0.062 (-0.43)	0.021 (0.18)
Endivid	0.061 (0.25)	0.85** (2.37)	-0.27 (-1.25)	0.099 (0.25)	0.20 (0.40)	0.27* (2.00)	-0.14 (-0.60)
Margem	0.14** (2.05)	1.06 (1.27)	0.13* (1.66)	0.14 (1.60)	0.041 (0.58)	0.17 (1.04)	0.13* (1.73)
Constante	-6.10** (-2.39)	-11.4** (-2.00)	-5.43* (-1.76)	-13.5* (-1.74)	-4.42 (-1.61)	10.2 (1.56)	-11.3*** (-3.65)
EF ID e Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Obs	545	143	402	130	415	155	390
R ² -within	5%	27%	4%	15%	5%	16%	10%

$$\% \Delta Prov_{it} = \beta_0 + \beta_1 \delta_{it_{reforma}} + \sum \beta_k Controles_{it} + \varepsilon_{it}$$

No qual $\% \Delta Prov_{it}$ é à variação percentual anual do valor provisionado; $\delta_{it_{reforma}}$ é a variável que capta a mudança na legislação, sendo 0 no período pré reforma, e 1 no período pós reforma. Foram feitas análises de sensibilidade para grupos diferentes de empresa. X = Q4 indica que a regressão está analisando o grupo de empresas que está no último quartil da distribuição de X. Analogamente, X < Q4 indica que o grupo de empresas analisado está nos 3 quartis inferiores. A primeira coluna faz análise de todas as empresas. Elaborado pela Autora. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fonte: a autora

A Tabela 6 apresenta os resultados para o modelo 1, utilizando como variável explicada a variação percentual de provisionamento trabalhista. O resultado é robusto para todos os subgrupos de empresa analisados, indicando que houve impacto no nível de provisão para perdas de natureza trabalhista via desaceleração do crescimento médio anual a partir da reforma da Lei. No período pré reforma, o montante de provisionamento para perdas trabalhistas crescia, em média, 16,0% aa. A partir da reforma, verificou-se que tal crescimento médio caiu para 12,0% como indicado na tabela 4 de testes de média. Importante ressaltar que, apesar de o efeito não ter sido significativo para os testes de média, as regressões conseguem demonstrar tal efeito por considerarem outros fatores como sendo constantes, conforme evidenciado na Figura 6.

A figura 6 indica que houve uma redução na variação anual do montante de provisões para todas as empresas após o advento da Lei, efeito encontrado no resultado das regressões (tabela 6). Para grandes empresas, o resultado é uma queda brusca na variação anual de provisionamento, resultado indicado pelo teste de média, regressão e gráfico. Para empresas pequenas, o resultado do teste de média não foi tão significativo, o gráfico indica um aumento, porém o método mais robusto de análise, a regressão, indica efeito negativo da reforma na variação anual do provisionamento, dado outras variáveis constantes do modelo, ou seja, quando analisamos todas as variáveis do modelo de regressão, identificamos este efeito negativo no montante provisionamento para pequenas e médias empresas.

A regressão evidenciada na tabela 6, também confirma que o crescimento médio anual do montante provisionado é maior para empresas grandes e de maior lucratividade que para empresas de menor porte. Logo, empresas pequenas

passaram a provisionar menos para perdas trabalhistas enquanto que empresas grandes mantiveram suas provisões constituídas mesmo após o risco que as havia justificado foi reduzido.

Tal variação para as empresas menores pode ser resultado de o nível de informalidade nas relações trabalhistas tenderem a ser maiores nas empresas pequenas. A configuração da antiga Lei trabalhista onde negociações entre as partes eram praticamente coibidas adicionado a alta rotatividade de empregados geralmente encontrada em empresas deste porte, quando combinados com a ausência de sanção ao empregado por iniciar qualquer ação sem procedência resultavam em um alto risco de perdas trabalhistas para tais empresas; o que as levava a manter altos níveis de provisionamento proporcionais aos seus ativos.

Com a nova Lei, onde as negociações são mais flexíveis e há penalidade para ações iniciadas sem justificativa legal, o risco trabalhista e a correspondente necessidade de provisionamento caíram, levando as pequenas empresas (geralmente com margens de lucratividade apertadas) a reduzir sua despesa com provisões a fim de alavancar sua lucratividade.

Já para empresas de maior porte e lucratividade, as despesas com provisão trabalhistas não chegam a ser significativas em relação ao tamanho dos seus ativos, a redução do risco trabalhista introduzido pela nova Lei pode, portanto, representar uma oportunidade para uso de provisões desta natureza para o gerenciamento de resultado, o que será testado nas hipóteses 2 e 3 da presente pesquisa.

TABELA 7: RESULTADOS DO MODELO 2

	DA	DA ROA = Q4	DA ROA < Q4	DA ROE = Q4	DA ROE < Q4	DA Tam = Q4	DA Tam < Q4
$\Delta\%Prov$	-0.0050	-0.048	0.00076	-0.071***	0.014	-0.015	-0.013

	DA	DA ROA = Q4	DA ROA < Q4	DA ROE = Q4	DA ROE < Q4	DA Tam = Q4	DA Tam < Q4
Tamanho	(-0.40) 0.11** (2.59)	(-1.39) 0.096 (0.78)	(0.048) 0.13** (2.47)	(-3.67) -0.0025 (-0.040)	(0.96) 0.14*** (2.76)	(-1.08) 0.083 (1.12)	(-0.90) 0.14** (2.60)
ROA	0.46*** (2.80)	0.52 (0.93)	0.52** (2.02)	1.00*** (2.81)	0.36* (1.72)	0.48 (1.33)	0.43** (2.51)
ROE	0.00092 (0.035)	-0.028 (-0.66)	-0.0015 (-0.048)	-0.073 (-0.87)	-0.011 (-0.45)	-0.031 (-1.11)	0.0027 (0.087)
Endivid	-0.29*** (-8.20)	-0.23 (-1.60)	-0.27*** (-5.87)	-0.097 (-1.24)	-0.25*** (-3.50)	-0.26*** (-6.79)	-0.31*** (-7.40)
Margem	-0.029 (-0.97)	-0.65** (-2.32)	-0.042* (-1.67)	-0.029** (-2.58)	0.012 (0.40)	0.062 (0.72)	-0.033 (-1.15)
Constante	-1.50** (-2.49)	-1.25 (-0.69)	-1.78** (-2.36)	0.032 (0.036)	-2.04*** (-2.69)	-1.38 (-1.09)	-1.91** (-2.51)
EF ID e Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Obs	545	143	402	130	415	155	390
R ² -within	24%	26%	25%	42%	19%	33%	27%

$$DA_{it} = \beta_0 + \beta_1 \% \Delta Prov_{it} + \sum \beta_k Controles_{it} + \varepsilon_{it}$$

No qual DA_{it} são os *accruals* discricionários, calculados via modelo de Jones Modificado; $\% \Delta Prov_{it}$ é à variação percentual anual do valor provisionado. Foram feitas análises de sensibilidade para grupos diferentes de empresa. X = Q4 indica que a regressão está analisando o grupo de empresas que está no último quartil da distribuição de X. Analogamente, X < Q4 indica que o grupo de empresas analisado está nos 3 quartis inferiores. A primeira coluna faz análise de todas as empresas. Elaborado pela Autora. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fonte: a autora

A Tabela 7 apresenta os resultados para o modelo 2, utilizando como variável explicativa a provisão trabalhista como proporção dos *accruals* discricionários a fim de verificar, de acordo com o modelo de Jones, se este tipo de provisão é utilizado como ferramenta de gerenciamento de resultado. Embora os resultados encontrados não permitam a confirmação da hipótese de uma forma geral, quando quebramos tal análise em função do porte e lucratividade da empresa, encontramos que o grupo de empresas com maior ROE (no último quartil da distribuição da variável), o resultado é negativo e significativo a 1%.

Tal resultado indica que o aumento da variação percentual anual do provisionamento trabalhista tem efeito negativo em relação ao seu resultado, ou seja, provisões trabalhistas tem impacto real sobre o resultado líquido da empresa e podem estar sendo utilizadas no gerenciamento de resultados de empresas mais lucrativas.

Geralmente os *accruals* discricionários na forma de provisões são usados como forma de criar um “colchão de resultados”: se o lucro está alto, ou seja, acima do esperado, é interessante para a companhia provisionar para guardar resultados para serem revertidos no futuro. Por outro lado, se o lucro está baixo tal provisionamento deixa de ser realizado a fim de não comprometer ainda mais as metas projetadas. Tal prática, observadas por gestores não éticos, tem como finalidade manter uma linearidade nos resultados apresentados e consequente pagamento de dividendos, além de atender às expectativas dos investidores e do mercado. Entretanto, o que os resultados mostraram é que nas empresas com maior lucratividade, a variação do provisionamento está associada com gerenciamento de resultado mais negativo, enquanto para as empresas de menor lucratividade, não se encontrou indícios na pesquisa para esta verificação. Isso pode ser justificado pelos incentivos que a nova Lei oferece, dos quais já foram mencionados na pesquisa, para que ações trabalhistas não cheguem ao patamar judicial e consequentemente ao provisionamento na contabilidade. E olhando pelo âmbito do gerenciamento de resultados, esses incentivos da nova Lei restringiram a possibilidade de se gerenciar resultados com esse tipo de provisão.

TABELA 8: RESULTADOS DO MODELO 2

	DA	DA ROA = Q4	DA ROA < Q4	DA ROE = Q4	DA ROE < Q4	DA Tam = Q4	DA Tam < Q4
I. Prov	-0.17 (-1.09)	0.0038 (0.033)	-0.39 (-1.47)	0.68 (1.47)	-0.26* (-1.70)	1.96 (1.04)	-0.17 (-1.07)

Tamanho	0.020 (0.62)	0.20*** (2.92)	0.029 (0.84)	0.100 (1.36)	0.038 (1.06)	0.075** (2.01)	0.041 (1.04)
ROA	0.42*** (3.26)	0.91** (2.44)	0.34** (2.32)	0.93*** (3.79)	0.43*** (3.35)	0.87*** (2.82)	0.37*** (2.81)
ROE	-0.0014 (-0.082)	-0.091*** (-4.33)	0.016 (1.06)	0.041 (0.61)	-0.017 (-0.72)	-0.0053 (-0.29)	-0.0092 (-0.47)
Endivid	-0.22*** (-5.66)	-0.45*** (-4.92)	-0.22*** (-6.00)	-0.28*** (-3.35)	-0.17*** (-3.38)	-0.13 (-1.19)	-0.25*** (-5.71)
Margem	-0.017 (-1.08)	-0.32 (-1.43)	-0.023 (-1.57)	-0.019 (-0.99)	-0.0060 (-0.31)	0.019 (0.41)	-0.014 (-0.89)
Constante	-0.25 (-0.53)	-2.84*** (-2.82)	-0.37 (-0.74)	-1.47 (-1.38)	-0.53 (-1.01)	-1.31** (-2.07)	-0.50 (-0.93)
EF ID e Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Obs	968	231	737	238	730	250	718
R ² -within	20%	38%	23%	36%	17%	27%	23%

Fonte: a autora $DA_{it} = \beta_0 + \beta_1 I.Prov_{it} + \sum \beta_k Controles_{it} + \varepsilon_{it}$

No qual DA_{it} são os *accruals* discricionários, calculados via modelo de Jones Modificado; $I.Prov_{it}$ se refere ao valor provisionado sobre o ativo total. Foram feitas análises de sensibilidade para grupos diferentes de empresa. $X = Q4$ indica que a regressão está analisando o grupo de empresas que está no último quartil da distribuição de X . Analogamente, $X < Q4$ indica que o grupo de empresas analisado está nos 3 quartis inferiores. A primeira coluna faz análise de todas as empresas.

Elaborado pela Autora. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

A Tabela 8 apresenta os resultados para o modelo 2, utilizando como variável explicativa o índice de provisionamento trabalhista, ou seja, mede a variação do montante de provisões registradas entre o período pré e pós reforma da Lei. As estimativas encontradas permitem a aceitação parcial da hipótese 2 para o segmento de maior lucratividade. O resultado é negativo, indicando que o montante provisionado das empresas está associado com um gerenciamento de resultado via registro de despesas que reduzem o lucro final (embora não afetem os montantes de tributos apurados).

Ou seja, as empresas maiores mantiveram sua política de provisionamento desconsiderando qualquer redução do risco gerado pela nova Lei. Isto foi possível porque tais empresas conseguem embutir provisionamento “desnecessário” num determinado período, a fim de gerenciar resultados de maneira que seja mais

aceitável para auditorias externas e para o mercado como um todo. Tal prática é facilitada pelo fato de empresas maiores serem mais complexas, dificultando o trabalho do auditor na checagem de cada item ou cada valor provisionado. Essa complexidade deriva do fato de que empresas maiores têm um maior potencial para gerenciar resultados do que empresas menores.

TABELA 9: RESULTADOS DO MODELO 3

	DA	DA ROA = Q4	DA ROA < Q4	DA ROE = Q4	DA ROE < Q4	DA Tam = Q4	DA Tam < Q4
$\Delta\%Pr$ ov	-0.0012 (-0.079)	-0.062 (-1.16)	0.011 (0.65)	-0.072*** (-3.34)	0.019 (1.13)	0.00057 (0.042)	-0.0069 (-0.43)
D. Refor ma	-0.020 (-0.99)	-0.049 (-1.10)	-0.0048 (-0.19)	-0.033 (-0.72)	-0.033 (-1.56)	-0.058*** (-3.16)	0.0034 (0.13)
$\Delta\%Pr$ ov x Refor ma	-0.0083 (-0.55)	0.031 (0.54)	-0.027 (-1.12)	0.0039 (0.093)	-0.011 (-0.87)	-0.049*** (-2.78)	-0.013 (-0.83)
Tama nho	0.11** (2.61)	0.081 (0.67)	0.12** (2.42)	-0.0035 (-0.057)	0.14*** (2.81)	0.090 (1.27)	0.15** (2.61)
ROA	0.47*** (2.82)	0.44 (0.77)	0.55** (2.10)	0.99*** (2.94)	0.38* (1.76)	0.51 (1.47)	0.44** (2.56)
ROE	0.00037 (0.014)	-0.022 (-0.51)	-0.0018 (-0.059)	-0.074 (-0.88)	-0.011 (-0.48)	-0.031 (-1.10)	0.0014 (0.046)
Endivi d	-0.29*** (-8.35)	-0.23 (-1.60)	-0.27*** (-5.89)	-0.098 (-1.19)	-0.24*** (-3.29)	-0.27*** (-7.04)	-0.30*** (-7.48)
Marge m	-0.030 (-1.02)	-0.65** (-2.26)	-0.045* (-1.87)	-0.028** (-2.55)	0.0090 (0.31)	0.050 (0.63)	-0.035 (-1.24)
Const ante	-1.50** (-2.51)	-1.01 (-0.57)	-1.70** (-2.32)	0.049 (0.056)	-2.05*** (-2.74)	-1.50 (-1.25)	-1.96** (-2.51)
EF ID e Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Obs	545	155	390	130	415	143	402
R ² - within	24%	26%	25%	42%	19%	34%	27%

$$DA_{it} = \beta_0 + \beta_1 \delta_{it_{reforma}} + \beta_2 \% \Delta Prov_{it} + \beta_3 (\% \Delta Prov_{it} * \delta_{it_{reforma}}) + \sum \beta_k Controles_{it} + \varepsilon_{it}$$

DA	DA ROA = Q4	DA ROA < Q4	DA ROE = Q4	DA ROE < Q4	DA Tam = Q4	DA Tam < Q4
No qual DA_{it} são os <i>accruals</i> discricionários, calculados via modelo de Jones Modificado; $\% \Delta Prov_{it}$ é à variação percentual anual do valor provisionado; $\delta_{it_{reforma}}$ é a variável que capta a mudança na legislação, sendo 0 no período pré reforma, e 1 no período pós reforma. Foram feitas análises de sensibilidade para grupos diferentes de empresa. $X = Q4$ indica que a regressão está analisando o grupo de empresas que está no último quartil da distribuição de X . Analogamente, $X < Q4$ indica que o grupo de empresas analisado está nos 3 quartis inferiores. A primeira coluna faz análise de todas as empresas.						
Elaborado pela Autora. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$						

A Tabela 9 apresenta os resultados para o modelo 3, utilizando como variável explicativa a variação percentual de provisionamento trabalhista quebrando a análise no período pré e pós reforma a fim de verificar se a nova Lei intensificou o uso de provisões trabalhistas como instrumento de gerenciamento de resultado.

Embora a reforma da Lei trabalhista, conforme abordado na análise da hipótese 1, tenha gerado uma desaceleração no crescimento médio dos montantes provisionados tanto para empresas grandes quanto para as pequenas, a análise do modelo 3 confirma que, para as grandes empresas (no último quartil da distribuição da variável Tamanho), o uso de tais provisões como instrumento de gerenciamento de resultado fica evidenciado, permitindo a aceitação da hipótese 3 para essa categoria de empresas. Considerando que teoricamente, provisões trabalhistas são reflexo do risco desta natureza enfrentado pelas empresas, a nova Lei, ao flexibilizar negociações e penalizar ações impróprias, reduziu tal risco para essas empresas, o que deveria resultar em consequente redução do nível de provisionamento. Embora seja difícil mensurar de quanto foi a redução de tal risco, os estudos indicam que a redução das provisões como proporção dos ativos das empresas foi maior nas empresas pequenas do que o verificado nas empresas grandes. Indicando que as empresas menores, em geral, optaram por usufruir do benefício da redução de seus riscos. O mesmo não foi evidenciado nas empresas grandes/mais lucrativas, onde se verificou uma desaceleração menor no nível de provisionamento trabalhista.

TABELA 10: RESULTADOS DO MODELO 3

	DA	DA ROA = Q4	DA ROA < Q4	DA ROE = Q4	DA ROE < Q4	DA Tam = Q4	DA Tam < Q4
I. Prov	-0.17 (-1.06)	0.015 (0.14)	-0.39 (-1.47)	0.69 (1.49)	-0.26* (-1.70)	0.34 (0.16)	-0.16 (-1.02)
D. Reforma	0.013 (0.72)	-0.068** (-2.12)	0.016 (0.79)	-0.057 (-1.14)	0.017 (0.92)	-0.074*** (-3.27)	0.032 (1.52)
I. Prov x Reforma	-0.0026 (-1.37)	-0.0050 (-1.16)	-0.0018 (-0.87)	-0.0090** (-2.32)	-0.0027 (-1.64)	2.64 (1.19)	-0.0043* (-1.95)
Tamanho	0.020 (0.62)	0.20*** (2.91)	0.029 (0.84)	0.100 (1.36)	0.039 (1.06)	0.084** (2.11)	0.041 (1.05)
ROA	0.42*** (3.25)	0.94** (2.43)	0.34** (2.31)	0.94*** (3.78)	0.43*** (3.35)	0.86*** (2.87)	0.37*** (2.81)
ROE	-0.0014 (-0.082)	-0.092*** (-4.33)	0.016 (1.06)	0.042 (0.63)	-0.017 (-0.72)	-0.0065 (-0.36)	-0.0092 (-0.47)
Endivid	-0.22*** (-5.65)	-0.46*** (-4.88)	-0.22*** (-6.00)	-0.28*** (-3.34)	-0.17*** (-3.38)	-0.12 (-1.06)	-0.25*** (-5.71)
Margem	-0.017 (-1.08)	-0.31 (-1.41)	-0.023 (-1.57)	-0.019 (-0.98)	-0.0060 (-0.31)	0.023 (0.53)	-0.014 (-0.89)
Constante	-0.25 (-0.53)	-2.86*** (-2.81)	-0.37 (-0.74)	-1.47 (-1.38)	-0.53 (-1.02)	-1.45** (-2.15)	-0.50 (-0.94)
EF ID e Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Obs	968	231	737	238	730	250	718
R ² -within	20%	38%	23%	36%	17%	28%	23%

$$DA_{it} = \beta_0 + \beta_1 I.Prov_{it} + \beta_2 \delta_{it_{reforma}} + \beta_3 (I.Prov_{it} * \delta_{it_{reforma}}) + \sum \beta_k Controles_{it} + \varepsilon_{it}$$

No qual DA_{it} são os *accruals* discricionários, calculados via modelo de Jones Modificado; $I.Prov_{it}$ se refere ao valor provisionado sobre o ativo total; $\delta_{it_{reforma}}$ é a variável que capta a mudança na legislação, sendo 0 no período pré reforma, e 1 no período pós reforma. Foram feitas análises de sensibilidade para grupos diferentes de empresa. $X = Q4$ indica que a regressão está analisando o grupo de empresas que está no último quartil da distribuição de X . Analogamente, $X < Q4$ indica que o grupo de empresas analisado está nos 3 quartis inferiores. A primeira coluna faz análise de todas as empresas.

Elaborado pela Autora. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

A Tabela 10 apresenta os resultados para o modelo 3, utilizando como variável explicativa o índice de provisionamento trabalhista com o intuito de verificar se houve alteração na intensidade do uso de provisões trabalhistas como instrumento de gerenciamento de resultado no período pós reforma da Lei. Os resultados encontrados indicam que, o grupo de empresas mais lucrativas, ou seja, as com o maior ROA no período antes da reforma, apresentavam índice de provisão sem

indicação positiva de uso no gerenciamento de resultados. Após a reforma Lei, no entanto, esse efeito passa a ser significativo e negativo, comprovando o uso de provisões como ferramenta de gerenciamento.

Para as empresas de menor tamanho (“TAM < Q4”), verificou-se uma redução no uso de provisões trabalhistas como ferramenta de gerenciamento de resultado após a reforma da Lei, em 2017. Justamente pelo fato de empresas pequenas terem margem menores, o que as levou ao uso dos incentivos da nova Lei para reduzir despesas e aumentar sua lucratividade. A ausência de um “colchão” de lucratividade tornou o gerenciamento de seus resultados via provisões trabalhistas ainda mais restrito para empresas deste porte.

De uma forma geral, a presente pesquisa apresentou o seguinte resultado final:

- a.) Foi comprovado o impacto da nova Lei sobre o crescimento médio anual verificado no montante de provisões para perdas trabalhistas de 16,0% no período pré-reforma para 12,0% no período pós reforma, tal resultado permite a aceitação da hipótese,
- b.) Não foram encontrados indícios significativos do uso de *accruals* discricionários, na modalidade de provisões para perdas trabalhistas para empresas de pequeno porte e/ou baixa lucratividade. Porém, os resultados se mostraram significativos neste sentido para empresas de grande porte e/ou alta lucratividade, permitindo a aceitação parcial da hipótese 2 para esta categoria de empresas,
- c.) Não se encontrou indícios suficientes para comprovar aumento da intensidade do uso de provisões trabalhistas como instrumentos de gerenciamento de resultado no período pós-reforma da Lei. Porém, foi

possível perceber que, ao reduzir sua média de provisionamento em proporção menor que a redução de seu risco trabalhista, as empresas de maior porte/lucratividade podem ter utilizado a manutenção de suas provisões existentes como forma de gerenciamento, na medida em que seria esperado uma reversão de tais provisões de maneira proporcional à redução do risco.

Capítulo 5

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa investigou se a Reforma Trabalhista ocorrida em Lei 13467/2017 provocou alteração no montante de provisões para perdas trabalhistas nas Demonstrações Financeiras das empresas listadas na B3 no período de 2015 a 2019.

Os pressupostos da nova Lei reduziram o risco trabalhista. Como a proteção contra tais riscos era gerenciado via constituição de provisões para perdas de ações judiciais com probabilidade alta de perda, e considerando que a nova Lei reduz a atratividade de novas ações judiciais, via flexibilização para um ambiente de maior negociação entre empresa/ empregado e as sanções para empregadores que iniciarem ações judiciais de má fé contra as empresas, esperava-se uma redução significativa no montante relativo de provisão para perdas trabalhistas. A presente pesquisa confirmou parcialmente tal expectativa pois, embora o montante provisionado para esta finalidade tenha continuado a crescer, o crescimento médio anual encontrado no período pós-reforma foi menor que a média observada antes da introdução da nova Lei.

Adicionalmente, procurou-se investigar se tal provisionamento, por representar um *accrual* discricionário, é utilizado para gerenciamento de resultados e se tal uso foi intensificado após a reforma da Lei. O resultado encontrado não permitiu a aceitação generalizada das duas hipóteses utilizadas investigação dessa prática. Porém, quando se concentrou tal análise pelos critérios de porte e lucratividade das empresas, verificou-se que tais hipóteses seriam aceitas para o segmento de grandes empresas e/ou para aquelas que apresentavam maior lucratividade.

Tal resultado pode ser justificado pelo fato de grandes empresas terem melhor condição de absorver o impacto da despesa com provisionamento que empresas menores, o que potencializa o uso de *accruals* discricionários como instrumento de gerenciamento de resultado nesta categoria. Logo, a redução do risco trabalhista exerceu menor pressão para redução do nível de provisionamento em grandes empresas que em empresas menores, cujas margens de lucratividades são mais apertadas e, portanto, mais sensíveis à possibilidade de redução de gastos.

Como consequência, apesar de a nova Lei, ao reduzir o risco trabalhista, limitar o uso de provisionamento para perdas como ferramenta de gerenciamento de resultado dado que aumentos não justificados do nível de tais provisionamentos chamariam muito a atenção dos agentes de mercado (reguladores, investidores, analistas e auditores) empresas grandes e/ou de alta lucratividade continuaram a usar tais provisionamentos através de redução em grau menor que a queda do risco a elas associado.

Considerando-se que a nova Lei ainda é recente, afetando apenas dois exercícios contábeis cobertos pela presente pesquisa no período pré e pós reforma, as conclusões obtidas ainda são bastantes limitadas. No entanto, o presente estudo contribui para a literatura por ser um dos primeiros a estudar o impacto da Reforma Trabalhista nos balanços patrimoniais das empresas, abrindo caminho para futuras pesquisas que possam analisar se esta mesma relação de interação se confirma em maior ou menor proporção a longo prazo.

REFERÊNCIAS

- B3 – Brasil, Bolsa, Balcão. (2020). Recuperado em 06 de julho, 2020, http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/participantes/busca-de-participantes/participantes/
- Borba, J.; Rosa, C. A.; Ferreira, D. D. M.; Guzzo, E.; Vicente, E. F. R. (2013). The relevance or irrelevance of environmental contingencies: a preliminary study in Brazilian companies. In: European Accounting Association 36th Annual Congress, 2013, Paris, France. *European Accounting Association*.
- Campbell, K.; Sefcik, S.E. & Soderstrom, N. S. (2003) Disclosure of private information and reduction of uncertainty: Environmental Liabilities in the Chemical Industry. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 21(1), 349–378.
- Capriotti, K. & Waldrup, B. W. (2005). Miscommunication of Uncertainties in Financial Statements: A Study Of Preparers And Users. *Journal of Business & Economics Research*, 3(1).
- Cassel, Cory A.; Myers, Linda A.; Seidel, Timothy A. (2015) Disclosure transparency about activity in valuation allowance and reserve accounts and accruals-based earnings management. *Accounting, Organizations and Society*, 46, 23-38.
- Cimini, R. (2015). How has the financial crisis affected earnings management? A European study. *Applied Economics*, 47(3), 302-317.
- Corso, R. M. Kassai, J. R; Lima, G. A. F. S. (2012). Distribuição de dividendos e de juros sobre o capital próprio versus retorno das ações. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade - REPeC*, 6(2), 154-159.
- CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. *Pronunciamento Técnico CPC 00 R2: Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro*, jan. 2020.
- CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. *Pronunciamento Técnico CPC 25: Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes*, jun. 2009.
- CVM – Comissão de Valores Mobiliários. *Instrução CVM Nº 489*, DE 14 de janeiro de 2011.
- Deangelo, L. (1988). Discussion of evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research*, 32-40.
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The Quality os Accruals and Ernings: The Role of accurals estimation errors. *The Accounting Review*, 77(1), 35-59.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.

- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of accounting and economics*, 50(2), 344-401. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Ernest & Young. (2013). Análises sobre o IFRS no Brasil. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/An%C3%A1lises_sobre_IFRS_no_Brasil/\\$FILE/EY_Fipecafi_2013_Web.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/An%C3%A1lises_sobre_IFRS_no_Brasil/$FILE/EY_Fipecafi_2013_Web.pdf).
- Erfurth, A. E.; Bezerra, F. A. & Silva, A. J. (2008). Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. *XV Congresso Brasileiro de Custos – Curitiba - PR, Brasil, 12 a 14 de novembro de 2008.*
- Ferreira, J. S.; Carvalho, A. J.; Grings, A. L.; Rover, S. (2017). Provisões e Contingências Passivas: Mudança de Status da Chance de Perda dos Processos de Empresas Brasileiras. In: *USP International Conference in Accounting*, 17., 2017, São Paulo, SP, Brasil.
- Ferreira, G. S. (2019). *O Impacto da Reforma Promovida pela Lei 13.467/2017 sobre as Demandas Judiciais de Natureza Trabalhista.* (Dissertação de Mestrado) Fucape Business Scholl, Rio de Janeiro, RJ, Brasil. Recuperado em 06 de agosto de 2020, de http://legado.fucape.br/_public/producao_cientifica/8/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20-%20Gilberto%20Santos%20Ferreira.pdf
- Ferreira, J. S., & Rover, S. (2019). An analysis of the relevant lawsuits in Brazilian companies: characteristics that influence the change in the probability of loss provision and contingent liabilities. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 13. DOI: <http://dx.doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2019.155596>.
- Ferreti, R. C., & Funchal, B. (2011). O efeito da regulação trabalhista e tributária nos investimentos no Brasil. *RAM, Rev. Adm. Mackenzie*, 12(4), São Paulo, SP.
- Francis, J., Hasan, I., & Wu, Q. (2002). The market pricing of earnings quality. *Draft .October 2002.*
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., & Schipper, K. (2005). The market pricing of accruals quality. *Journal of accounting and economics*, 39(2), 295-327. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.06.003>
- Francis, B.; Hasan, I.; Wu, Q. (2013). The benefits of conservative accounting to shareholders: Evidence from the financial crisis. *Accounting Horizons*, (27)2, 319-346.
- Fuji, A. H.; Carvalho, L. N. G. de. (2005). Earnings management no contexto bancário brasileiro. In: *Congresso USP de Contabilidade e Controladoria*, 5, São Paulo.

- Ghosh, A. A., & Moon, D. (2010). Corporate debt financing and earnings quality. *Journal of Business Finance & Accounting*, 37(5-6), 538-559. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2010.02194.x>
- Glautier, M. W. E. & Underdown, B. (1976). *Accounting theory and practice*. 5th ed. *Great Britain – London*: Pitman Publishing Limited.
- Gonzalez, E. Z., & Silva, F. C. F. (2016). Risco Legal e Companhias Abertas: Ponderações Sobre a Importância da Avaliação do Risco Jurídico para Atuação no Mercado Mobiliário. *Revista Brasileira de Gestão e Engenharia - RGBE*, 14, 20-37.
- Goulart, A. M. C. (2007). Gerenciamento de resultados contábeis em instituições financeiras no Brasil. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2007.
- Gros, M.; & Wallek, C. (2015). Are different stock market transparency requirements associated with different accounting quality levels? An analysis of bonding effects on the German stock market. *Journal of Business Economics*, 85(6), 597-633.
- He, W. (2012). Agency problems, product market competition and dividend policies in Japan. *Accounting & Finance*, 52(3), 873-901.
- Healy, P. M.; & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Iudícibus, S., Martins, E., Gelbcke, E. R. & Santos, A. (2010) *Manual de Contabilidade Societária: aplicável a todas as Sociedades de acordo com as Normas Internacionais e do CPC*. In: Fipecafi, orgs. São Paulo: Atlas.
- Iudícibus, S., Santos, A. & Gelbcke, E. R. (2013). *Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC*. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- Jones, J. J. (1991) Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 193-228.
- Lafond, R; & Roychowdhury, S. (2008). Managerial ownership and accounting conservatism. *Journal of accounting research*, 46(1), 101-135.
- Lei nº13.467 de 13 de julho de 2017. Altera a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e as Leis nº 6.019, de 3 de janeiro de 1974, 8.036, de 11 de maio de 1990, e 8.212, de 24 de julho de 1991, a fim de adequar a legislação às novas relações de trabalho. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2017/lei/13467.htm.
- Leuz, C.; Nanda, D.; & Wysocki, P. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*. 69, 505-527.

- Losekann, V. L., dos Reis L., E., & Pereira, R. (2018). Impacto esperado sobre o patrimônio líquido de reavaliações de provisões para contingências, remotas para possíveis e possíveis para prováveis. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 12 (1), 250-270.
- Martinez, A. L. (2001). Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. *Tese de Doutorado em Contabilidade e Controladoria do Departamento de Contabilidade e Atuária*, Universidade de São Paulo, São Paulo, f. 124, 2001.
- Martinez, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças - USP*, 19(46), 7-17.
- Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR - Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31.
- McNichols, M; & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of accounting research*, 26, 1-31.
- Nascimento, E. A.; Costa, J. M. S.; Menezes, G. A.; Andrade, J. X. (2015). Fatores associados ao uso incorreto do termo provisão: um estudo com empresas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA. Anais do Congresso USP de iniciação científica em contabilidade, São Paulo, SP, Brasil.
- Richardson, R. J. (1989). *Pesquisa social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas, 1989.
- Ribeiro, A. C. (2012). Provisões, contingências e normas contábeis: um estudo de gerenciamento de resultados com contencioso legal no Brasil. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – *Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto*, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto. 2012.
- Rosa, C. A. (2014). Panorama e reconfiguração das contingências passivas no Brasil. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Universidade Federal de Santa Catarina. 2014.
- Saona, P.; & Azad, A. K. (2020). Examining Managerial Misbehavior in Asian Banks through Loan Loss Provisions. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*. 49(1), 581-624. doi:10.1111/ajfs.12307.
- 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. F. R. (2012). A judicialização do contrato previdenciário e o impacto do custo administrativo das demandas judiciais para as atividades que são desenvolvidas pelas entidades de Previdência Complementar. Dissertação (Mestrado Profissional em Economia) – Universidade de Brasília, Brasília, 2012.

- Teoh, S. H.; Welch, I. & Wong, T. J. (1998). Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, 50.
- Yamamoto, M. M.; Salotti, B. M. (2006). Informação Contábil: estudos sobre a sua divulgação no mercado de capitais. São Paulo: Atlas, 2006.
- Zang, A. Y. (2011). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *The Accounting Review*, 87(2), 675-703.