

A RELAÇÃO ENTRE O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E A EVIDENCIAÇÃO DE PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES

Kelvin Breno da Cruz Sabino
Orientador: Prof. Dr. Thiago Alberto dos Reis Prado

RESUMO

Este estudo avaliou a relação entre o gerenciamento de resultados e a evidenciação acerca de provisões e passivos contingentes em companhias abertas brasileiras. Metodologicamente, classifica-se como empírico-analítico. A análise dos dados ocorreu de maneira predominantemente quantitativa, com a utilização de modelos de regressão múltipla. Como amostra do estudo foram analisadas as companhias integrantes do índice Ibovespa da Brasil, Bolsa, Balcão (B3) no ano de 2019, excluídas as companhias financeiras. O período de análise compreendeu os exercícios consolidados no ano de 2010 a 2018. Os resultados encontrados demonstraram que as empresas em sua maioria não reportam as informações de acordo com exigido pela norma, o CPC 25, evidenciando em média 72,6 % do exigido. Empresas maiores, mais rentáveis e mais endividadas tendem a gerenciar mais os seus resultados, enquanto empresas com maiores níveis de governança corporativa gerenciam menos resultados. Não encontrou-se relação significativa entre o gerenciamento de resultados e a evidenciação de provisões e passivos contingentes. Deste modo, os resultados sugerem que a evidenciação de informações contábeis exigidas não inibe a prática de gerenciamento de resultados pelas empresas.

Palavras-chave: Evidenciação contábil; Gerenciamento de resultados; Provisões.

ABSTRACT

The aim of this study was to identify the relationship between earnings management and disclosure about provisions and contingent liabilities in Brazilian public companies. Methodologically, it is classified as empirical-analytical. Data analysis was predominantly quantitative, using multiple regression models. As a sample of the study were analyzed the companies included in the Ibovespa index of Brazil, Bolsa, Balcão (B3) in 2019, excluding financial companies. The analysis period comprised the consolidated years from 2010 to 2018. The results showed that most companies do not report the information as required by the standard, CPC 25, showing on average 72.6% of the required. Larger, more profitable and more indebted companies tend to manage their results more, while companies with higher levels of corporate governance manage less results. No significant relationship was found between earnings management and disclosure of provisions and contingent liabilities. Thus, the results suggest that disclosure of required accounting information does not inhibit companies' practice of earnings management.

Keywords: Accounting disclosure; Earnings management; Provisions.

1 INTRODUÇÃO

A partir de Martinez e Cardoso (2009) o gerenciamento de resultados pode ser compreendido como as escolhas de práticas contábeis pelos gestores, com o propósito de gerar relatórios e divulgar informações contábeis de maneira diferente do que seria feito sem a adoção de tal prática. De acordo com Murcia e Wuerges (2011) essa prática ocorre para atender a diversas motivações por parte dos tomadores de decisões.

Precursor dos estudos sobre o gerenciamento de resultados contábeis no Brasil, Martinez (2001) analisou empiricamente o gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras, e encontrou evidências de que as empresas que gerenciam seus resultados atraem

os investidores no curto prazo, mas no longo prazo, as ações são penalizadas com os piores rendimentos acumulados. Martinez (2001) destaca a importância de se entender que o gerenciamento de resultados contábeis não é fraude. De acordo com o autor, essa prática ocorre dentro dos limites da legislação, mas onde as normas facultam discricionariedade aos gestores, estes optam por retratar um resultado distinto da realidade, em função de outros incentivos.

Nesse contexto, as provisões e passivos contingentes regulamentados pelo CPC 25 é um exemplo de norma que devido a sua discricionariedade podem ser utilizadas pelos gestores para gerenciar resultados. Dani *et al.* (2017) investigaram se a constituição de provisões para (1) garantias de produtos, (2) benefícios a empregados e (3) riscos fiscais eram utilizadas para gerenciar resultados em companhias brasileiras. Os autores concluíram que a constituição de provisões para garantias e benefícios a empregados apontavam para a prática de gerenciamento de resultados, enquanto o item 3 apresentou baixo poder explicativo.

Em outro estudo, Murcia e Wuerges (2011) testaram empiricamente a relação entre o nível de *disclosure* voluntário e o nível de gerenciamento de resultados das companhias abertas no Brasil, e encontraram evidências de que o aumento na evidenciação de informações econômicas voluntárias diminui o gerenciamento de resultados. Dessa forma, entende-se que a evidenciação contábil pode ser um fator inibidor da prática de gerenciamento de resultados.

Diante disso, surge a seguinte questão de pesquisa: **Qual a relação entre o gerenciamento de resultados e a evidenciação de provisões e passivos contingentes em companhias brasileiras?** Para responder a essa questão, o objetivo da pesquisa proposta é analisar a relação entre o gerenciamento de resultados e a evidenciação obrigatória de provisões e passivos contingentes, em companhias brasileiras. Ressalta-se que apesar de obrigatória, de acordo com estudos anteriores, há desconformidade do que é exigido pela norma e o que é evidenciado de fato (FONTELES *et al.*, 2013; FARIAS *et al.*, 2016; MARTINEZ, 2017). Adicionalmente pretende-se verificar fatores que influenciam o gerenciamento de resultados e a evidenciação de provisões e passivos contingentes. A amostra da pesquisa foi composta pelas companhias abertas que compõem o índice Ibovespa da Brasil, Bolsa, Balcão (B3) no ano de 2019, com análise nos exercícios consolidados de 2010 a 2018.

A pesquisa é relevante para os investidores e credores, para a identificação do “perfil” de empresas que gerenciam resultados e assim ter cautela em suas análises e ainda para reguladores, para a identificação de práticas oportunistas que podem prejudicar o reporte de acordo com o exigido. É relevante também para a literatura contábil e financeira, pois não foram encontrados na literatura nacional estudos anteriores, que relacionassem o gerenciamento de resultados e a evidenciação obrigatória de provisões e passivos contingentes, sendo esta a lacuna científica existente, que deve ser explorada.

Este artigo está estruturado em cinco seções. A primeira seção expõe o contexto da pesquisa e o objetivo do estudo. Na segunda seção disserta-se sobre, (A) o gerenciamento de resultados; (B) Provisões, Passivos contingentes e sua evidenciação; e (C) Os estudos anteriores correlatos a evidenciação contábil de provisões, passivos contingentes, gerenciamento de resultados e hipótese da pesquisa. A terceira seção refere-se aos procedimentos metodológicos. Na quarta seção apresenta-se a análise de dados e na quinta e última seção, as considerações finais.

2 REVISÃO DA LITERATURA E HIPÓTESE

2.1 Gerenciamento de resultados

A partir de Martinez (2001) o gerenciamento de resultados pode ser caracterizado como alteração intencional dos resultados financeiros, objetivando atender interesse particular dos gestores.

Nesse contexto, Murcia e Wuerges (2011) apontam algumas motivações para o gerenciamento de resultados nas companhias, como aumentar ou diminuir o lucro para atingir as projeções dos analistas, diminuir o lucro para reduzir custo político perante a sociedade, diminuir o lucro para pagar menos impostos, diminuir o lucro para evitar entrada de concorrentes, aumentar ou diminuir o lucro para atingir o bônus, entre outras.

Entre as diversas classificações existentes dessa prática, Martinez (2001) destaca três tipos de gerenciamento de resultados: *Target Earnings* que é o gerenciamento de resultados para alcançar metas que podem ser acima ou abaixo do resultado do período, *Income Smoothing*, que é o gerenciamento de resultados para reduzir a variabilidade do lucro com objetivo de evitar a flutuação dos resultados e o *Big Bath Accouthing*, que é o gerenciamento de resultados para reduzir o lucro corrente com propósito de melhorar o resultado futuro.

Martinez (2001) ressalta a importância de se entender que a prática de gerenciamento de resultados contábeis não é fraudulenta, ou seja, ela ocorre dentro dos limites da legislação, como pode ser observado no Quadro 1 que cita algumas diferenças entre o gerenciamento de resultados e a contabilidade fraudulenta/práticas impropriadas.

Quadro 1: “Gerenciamento” dos resultados Contábeis vs Contabilidade Fraudulenta/Práticas impróprias.

Decisões contábeis “Puras”	Decisões com Impacto no Fluxo de caixa
“Gerenciamento” dos resultados contábeis	
De acordo com as normas/Princípios contábeis	Práticas Aceitáveis
Contabilidade “Conservadora”	Visando Reduzir fluxo de caixa Líquido
Reconhecimento muito elevado de provisões.	Retardar vendas.
Aceleração das despesas de depreciação.	Acelerar gastos associados à propaganda e publicidade, treinamento e P&D.
Reconhecimento de receitas apenas quando da cobrança.	Aumentar despesas de natureza não operacional (Banquetes, Bingos, Doações).
Contabilidade “Agressiva”	Visando aumentar Fluxo de caixa Líquido
Evitar ou reduzir o reconhecimento de provisões.	Antecipar ou acelerar as vendas.
Reduzir as cotas de depreciação e amortização.	Adiar a realização de despesas necessárias de propaganda & publicidade, treinamento ou P&D.
Reconhecimento de receitas durante a produção.	Aumentar Receitas não operacionais pela venda de ativos da empresa.
Contabilidade Fraudulenta e Práticas Inaceitáveis	
Que violam as normas/Princípios contábeis	Práticas inaceitáveis
Registrar Vendas fictícias.	Receber e não efetuar a entrega do produto.
Antecipar (documentalmente) a data de realização das vendas.	Não cumprir com os compromissos financeiros.
Superestimar o estoque pelo registro de inventário fictício.	Não pagar tributos lançados.

Fonte: Adaptado de Martinez (2001).

Embora o gerenciamento de resultados não seja uma prática fraudulenta, Martinez (2013) reconhece que no seu extremo tal prática tem uma fronteira pouco definida com a

fraude contábil, uma vez que ambas tem a intenção de dissimular. É válido destacar que tal prática pode ser atrativa no curto prazo, mas no longo prazo pode ser prejudicial aos investidores, Martinez (2001) encontrou evidências que as empresas que gerenciam resultados apresentam no longo prazo retornos negativos acumulados.

Nesse contexto Nardi *et al.* (2009) e Nardi e Nakao (2009) encontraram evidências que o custo de capital de terceiros aumenta com a prática de gerenciamento de resultados. Na prática de *Income Smoothing*, Almeida *et al.* (2012) aponta que a capacidade do retorno das ações de reconhecer as perdas futuras, diminuiu conforme o aumento na suavização de resultados.

2.2 Provisões, Passivos contingentes e sua evidenciação

Para maior conformidade com normas internacionais de contabilidade, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), emitiu o pronunciamento técnico CPC 25 que trata das Provisões, Passivos contingentes e Ativos contingentes, correlato às normas internacionais de contabilidade, a IAS 37 do *International Accounting Standards Board* (IASB). O CPC 25 foi aprovado pela deliberação CVM nº 594, de 15 de Setembro de 2009 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

O referido pronunciamento define a provisão como passivo de prazo ou valor incerto, que deve ser reconhecida quando, (A) 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. Satisfeitos estes critérios, o Quadro 2 demonstra de acordo com a probabilidade de ocorrência do fato, quando deve ser reconhecida a provisão ou divulgado um passivo contingente, de acordo com o CPC 25.

Quadro 2: Reconhecimento de provisões ou divulgação de passivos contingentes.

Probabilidade	Procedimento
Mais Provável que sim do que não	Reconhece a provisão
Menos Provável que sim do que não	Divulga um passivo contingente
Remota	Não fazer nada

Fonte: Elaborado pelo autor a partir do CPC 25.

Desse modo as provisões e passivos contingentes regulamentados pelo CPC 25 podem ser utilizados para gerenciar o resultado nas companhias, devido à discricionariedade ofertada aos gestores. O gerenciamento de resultados ocorre onde as normas contábeis facultam certa discricionariedade aos gestores (MARTINEZ, 2001).

Nesse contexto entende-se que a evidenciação da informação contábil pode ser um fator inibidor para a prática do gerenciamento de resultados. Murcia e Wuergues (2011) encontraram relação negativa entre essas variáveis, e apontam que, um maior nível de evidenciação pode acarretar em um menor nível de gerenciamento de resultados.

O *disclosure* no meio corporativo pode ser compreendido como a divulgação das informações acerca da entidade (MURCIA *et al.*, 2010). Gonçalves e Ott (2002) destaca que o *disclosure* exigido pela legislação é o meio que garante maior confiabilidade e padronização das informações divulgadas, garantindo que a demanda de informações pelos usuários sejam supridas.

A evidenciação exigida pelo CPC 25 acerca de provisões, no item 84 define que para cada classe de provisão a entidade deve divulgar; (A) O valor contábil no início e no fim do período; (B) Provisões adicionais feitas no período, incluindo aumentos nas provisões existentes; (C) Valores utilizados (ou seja, incorridos e baixados contra a provisão) durante o

período; (D) Valores não utilizados revertidos durante o período; e (E) O aumento durante o período no valor descontado a valor presente proveniente da passagem do tempo e o efeito de qualquer mudança na taxa de desconto.

Adicionalmente, para cada classe de provisão o item 85 do CPC 25 exige a divulgação de, (A) Uma breve descrição da natureza da obrigação e o cronograma esperado de quaisquer saídas de benefícios econômicos resultantes; (B) Uma indicação das incertezas sobre o valor ou o Cronograma dessas saídas; e (C) o valor de qualquer reembolso esperado, declarando o valor de qualquer ativo que tenha sido reconhecido por conta desse reembolso esperado.

A evidenciação exigida pelo CPC 25 acerca dos passivos contingentes, no item 86 define que para cada classe de passivos contingentes deve ser divulgada na data do balanço uma breve descrição da natureza do passivo contingente e, quando praticável: (a) a estimativa do seu efeito financeiro, mensurada conforme os itens 36 a 52; (b) a indicação das incertezas relacionadas ao valor ou momento de ocorrência de qualquer saída; e (c) a possibilidade de qualquer reembolso.

A entidade pode não divulgar os itens acima, em casos extremamente raros, caso seja esperado que tais informações prejudiquem seriamente a posição da companhia em uma disputa com outras partes sobre os assuntos da provisão, conforme o item 92 do CPC 25. Entretanto é exigido que seja divulgado a natureza geral da disputa, juntamente com o fato de que as informações não foram divulgadas com a devida justificativa.

2.3 Estudos anteriores e hipótese

Murcia e Wuerges (2011) testaram empiricamente a relação entre o nível de *disclosure* voluntário e o nível de gerenciamento de resultados das companhias abertas no Brasil. Como amostra foram analisadas 100 empresas listadas na BM&FBOVESPA entre 2006 e 2008, e como resultado encontraram evidências de que o aumento na evidenciação de informações econômicas voluntárias diminui o gerenciamento de resultados.

Fonteles *et al.* (2013) analisaram os determinantes da evidenciação de provisões e contingências por 308 companhias listadas na BM&FBOVESPA no período de 2010, e como resultados concluíram que a evidenciação de provisões e contingências é influenciada positivamente pelas variáveis setor de atividade, tamanho e rentabilidade ; e negativamente por liquidez, setor de atividade e segmento de listagem, e que na média da amostra analisada, os resultados apontaram que as empresas evidenciaram apenas 32% dos itens requeridos pela norma contábil, o CPC 25.

Amaro e Voese (2014) analisaram a relação existente entre a prática de gerenciamento de resultados e a evidenciação dos gastos ambientais nas empresas do setor de siderurgia e metalurgia listadas na BM&FBOVESPA referente ao período de 2005 a 2011. Os resultados encontrados pelos autores não apontam relação estatística significativa entre as variáveis do estudo, mas alerta aos órgãos reguladores quanto a evidenciação dos gastos ambientais e o gerenciamento de resultados, pois das 21 empresas analisadas apenas 9 fazem evidenciação dos gastos ambientais, e 12 empresas podem estar praticando o gerenciamento de resultados.

Pinto *et al.* (2014) analisaram se a evidenciação quantitativa e qualitativa de provisões e passivos contingentes está relacionada com o valor de mercado das companhias abertas brasileiras, e quais fatores estão relacionados com esse nível de evidenciação. Foram analisadas 65 companhias entre 2010 a 2013, os resultados apontam que a média de evidenciação de provisões e passivos contingentes foi de 54,2% e que quanto maior o valor de mercado, menor o nível de evidenciação.

Farias *et al.* (2016) verificaram os fatores que influenciam na evidenciação do nível de *Disclosure* das provisões e passivos contingentes, utilizando como amostra 48 empresas

pertencentes à carteira teórica do Índice Bovespa da BM&FBOVESPA, no quadrimestre maio/agosto de 2015, com análise das notas explicativas entre 2012 e 2014. Como resultados os autores encontraram que a média de *Disclosure* das Provisões e Passivos Contingentes foi de 53,16% e que os setores que mais evidenciam informações pertencem ao setor de energia e saneamento com 58,50% e, o que menos evidenciou foi o setor de seguros com 40,70%.

Consoni, Colauto e Lima (2017) investigaram a relação entre a divulgação voluntária de informações econômicas e financeiras e o gerenciamento de resultados no mercado de capitais brasileiro. Foram analisadas 66 empresas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA no período de 2005 a 2012, como resultado não se encontrou relação negativa entre essas variáveis, contrariando alguns pressupostos teóricos, que segundo os autores, pode ser explicado por alguns fatores que reduzem a importância da potencial demanda de mercado por informação não impedindo o gerenciamento de resultados.

Dani *et al.* (2017) investigaram se a constituição de provisões para (1) garantias de produtos, (2) benefícios a empregados e (3) riscos fiscais eram utilizadas para gerenciar resultados em companhias brasileiras listadas na BM&FBOVESPA no período de 2011 a 2015. Os autores concluíram que os modelos 1 e 2 apontavam para a prática de gerenciamento de resultados, enquanto o modelo 3 apresentou baixo poder explicativo.

Souza e Martinez (2019) analisaram o grau de cumprimento das normas de *disclosure*, bem como seus determinantes, em companhias abertas listadas no Brasil, Bolsa, Balcão (B3), quanto à norma CPC 25, utilizando como amostra 300 empresas, no período de 2010 a 2016. Os resultados encontrados pelos autores apontam que as empresas não estão reportando as informações conforme o exigido pelo CPC 25 e, sugerem que empresas maiores, empresas auditadas pelas 'Big Four' e empresas listadas nos níveis de governança corporativa na B3 apresentam maior cumprimento das normas de *disclosure* do CPC 25.

De maneira geral, os estudos supracitados sugerem a prática de gerenciamento de resultados pelas companhias e encontraram evidências que as empresas não estão reportando as informações conforme o exigido pela legislação, ou seja, apesar de existir norma exigindo evidenciação, não há o cumprimento do que é exigido por ela. Os resultados encontrados por Murcia e Wuerges (2011) apontam que a evidenciação pode ser um fator determinante e inibidor para a prática de gerenciamento de resultados. Ou seja, maior *compliance* de normas contábeis pode implicar em menor gerenciamento de resultados. Desse modo, tais achados fornecem suporte para a hipótese de pesquisa, que é:

H1: Há relação negativa entre o gerenciamento de resultados e a evidenciação de provisões e passivos contingentes.

Deste modo, supõe-se que quanto maior for o índice de gerenciamento de resultados nas companhias menor será o índice de evidenciação de provisões e passivos contingentes de acordo com o exigido pelo CPC 25. Em contrapartida, quanto menor o índice de gerenciamento de resultados nas companhias maior será o índice de evidenciação de provisões e passivos contingentes.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Metodologicamente, este estudo classifica-se como empírico-analítico, pois trata-se de um estudo prático que procura encontrar uma relação causal entre uma proxy de gerenciamento de resultados, *Accruals* Discricionários, e a evidenciação de informações acerca de provisões e passivos contingentes. A análise dos dados ocorreu de maneira predominantemente quantitativa, com a utilização de modelos de regressão múltipla.

A amostra do estudo foi composta pelas companhias integrantes do índice Ibovespa da Brasil, Bolsa, Balcão (B3) no ano de 2019. De acordo com a B3 o índice Ibovespa é o

principal indicador de desempenho das ações negociadas na B3 e reúne as empresas mais importantes do mercado de capitais brasileiro, correspondendo a cerca de 80% do número de negócios e do volume financeiro do mercado de capitais brasileiro.

As companhias financeiras foram excluídas da amostra, visto que essas companhias possuem regulamentação específica desde 2002 e podem influenciar no resultado (MARTINEZ, 2017), adicionalmente foram excluídas da amostra as companhias que não possuem dados financeiros suficientes para aplicação da pesquisa.

O período de análise compreendeu os exercícios consolidados de 2010 a 2018, pelo fato de neste as empresas já reportarem em aderência às normas internacionais de contabilidade, o CPC 25, que exige o que deve ser evidenciado em relação às provisões, passivos contingentes e são escopo da pesquisa. O Quadro 3 resume a composição da amostra.

Quadro 3: Amostra da pesquisa.

Número inicial de empresas	66
(-) Empresas Financeiras	(12)
(-) Empresas que não possuíam dados suficientes para aplicação da pesquisa.	(14)
(=) Número de empresas observadas	40
(*) Número de períodos observados	9
(=) Número Total de amostras	360

Fonte: Elaborado pelo Autor.

A coleta de dados relativa à evidenciação, gerenciamento de resultados e demais índices do estudo ocorreu por meio de análise de conteúdo. Os dados foram coletados nas notas explicativas das companhias na B3 e os demais dados foram coletados na Economatica®. Os dados foram processados com o suporte dos softwares Microsoft Excel® e Gretl®.

A métrica para a análise do nível de evidenciação foi o índice de *disclosure*, sendo estes instrumentos frequentemente utilizados em estudos recentes (MURCIA; WUERGES, 2011; SOUZA; MARTINEZ, 2019; PRADO; RIBEIRO; MORAES, 2019). O Quadro 4 e 5 apresentam as informações que devem ser divulgados para provisões e passivos contingentes acerca do CPC 25 e foram utilizados para encontrar o índice de *Disclosure*.

Quadro 4: Disclosure das provisões acerca do CPC 25.

1	O valor contábil no início e no fim do período.
2	Provisões adicionais feitas no período, incluindo aumentos nas provisões existentes.
3	Valores utilizados (ou seja, incorridos e baixados contra a provisão) durante o período.
4	Valores não utilizados revertidos durante o período.
5	O aumento durante o período no valor descontado a valor presente proveniente da passagem do tempo.
6	Uma breve descrição da natureza da obrigação e o cronograma esperado de quaisquer saídas de benefícios econômicos resultantes.
7	Uma indicação das incertezas sobre o valor ou o cronograma dessas saídas. Sempre que necessário para fornecer informações adequadas, a entidade deve divulgar as principais premissas adotadas em relação a eventos futuros.

Nota: A norma também exige a divulgação do efeito de qualquer mudança na taxa de desconto e do valor de qualquer reembolso esperado, declarando o valor de qualquer ativo que tenha sido reconhecido por conta desse reembolso esperado. Entende-se que esses itens se enquadram em ambientes e situações bastante específicas, não sendo aplicáveis à maioria das empresas. Deste modo, não fazem parte dos índices de *disclosure*.

Fonte: Adaptado de Prado, Ribeiro e Moraes (2019), de acordo com CPC 25.

Quadro 5: Disclosure dos passivos contingentes acerca do CPC 25.

8	Uma breve descrição da natureza do passivo contingente.
Quando praticável.	
9	A estimativa do seu efeito financeiro, mensurada conforme os itens 36 a 52.
10	A indicação das incertezas relacionadas ao valor ou momento de ocorrência de qualquer saída.
11	A possibilidade de qualquer reembolso.

Fonte: Elaborado pelo Autor.

Para encontrar o índice de *Disclosure*, optou-se por avaliar as informações de forma binária assim como (MURCIA; WUERGES, 2011; SOUZA; MARTINEZ, 2017; PRADO; RIBEIRO; MORAES, 2019), atribuindo valor 1 (um) para cada item evidenciado e valor 0 (zero) para cada item que não foi evidenciado pela companhia. Dividindo-se posteriormente o total dos itens evidenciados pelo total de itens que deveriam ser evidenciados (11). Deste modo, encontrou-se o valor percentual que correspondeu a variável do índice de *Disclosure* (DISC_{it}) da empresa *i* no período *t*.

A *proxy* para gerenciamento de resultados foi o modelo proposto por Dechow *et al.* (2012), com estimação de *accruals* discricionários, o qual tem como base um dos modelos mais difundidos da literatura empírica e vem sendo bastante utilizado em estudos recentes (MARTINS; PAULO, MONTE, 2016; QUEIROZ, 2017).

Para se estimar os *accruals* discricionários se fez necessário mensurar os *accruals* totais. De acordo com Martinez (2001) os *accruals* totais incluem os discricionários e os não discricionários, onde os primeiros tem o propósito de gerenciar os resultados e o segundo são explicados pela realidade do negócio. Assim como Martins, Paulo, Monte (2016) o modelo utilizado para mensurar os *accruals* totais foi o modelo baseado na abordagem de fluxo de caixa.

$$ACT_{it} = \frac{LL_{it}CFO_{it}}{AT_{t-1}} \quad (1)$$

Em que:

ACT_{it} = *Accruals* totais da empresa *i* no período *t*;

LL_{it} = Lucro Líquido da empresa *i* no período *t*;

CFO_{it} = Fluxo de Caixa Operacional da empresa *i* no período *t*;

AT_{t-1} = Ativos totais da empresa no final do período *t-1*.

O modelo proposto por Dechow *et al.* (2012) é apontado por Martinez (2013), como possível solução para a reversão de *accruals* não tratados por outros modelos que acabam por comprometer os resultados das pesquisas. Esse modelo avança em relação ao modelo de Jones modificado com adição do intercepto na equação e com a incorporação dessas reversões (MARTINS; PAULO, MONTE, 2016). Deste modo segue o modelo proposto por Dechow *et al.* (2012).

$$\frac{ACT_{it}}{AT_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{AT_{t-1}} \right) + \beta_2 \frac{(\Delta REC_{it} - \Delta CREC_{it})}{AT_{t-1}} + \beta_3 \frac{(IMOB_{it})}{AT_{t-1}} + \beta_4 \frac{ACT_{t-1}}{AT_{t-2}} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Em que:

\mathbf{ACT}_{it} : *accruals* totais da empresa *i* no período *t*;

\mathbf{AT}_{t-1} : ativo total em *t-1*.

- ΔRE_{it} : variação da receita da empresa i no Período t;
 ΔREC_{it} : variação de contas a receber da empresa i no período t;
 IMB_{it} : imobilizado da empresa i no período t.
 AT_{t-1} : *accruals* totais da empresa no período t – 1.
 A_{t-2} : ativo total em t-2.

Como as variáveis independentes do modelo explicam os *accruals* não discricionários, o termo de erro da regressão (resíduo) são os *accruals* discricionários (*Proxy* de gerenciamento de resultados), logo quanto mais próximo de 0 (zero) for o erro, menor será o gerenciamento de resultados. Em contrapartida quanto mais distante de 0 (zero), maior o nível de gerenciamento de resultados (MARTINS; PAULO, MONTE, 2016; QUEIROZ, 2017).

Para testar a hipótese da pesquisa e adicionalmente verificar os fatores que influenciam o gerenciamento de resultados e a evidenciação de provisões e passivos contingentes, foram analisados dois sistemas de equação, onde as variáveis ACD e DISC foram tratadas como dependentes, por meio da modelagem de dados em painel. Segue o sistema de equações:

$$DISC_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ACD_{it} + \alpha_2 TAM_{it} + \alpha_3 END_{it} + \alpha_4 RENT_{it} + GOV_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$ACD_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 DISC_{it} + \alpha_2 TAM_{it} + \alpha_3 END_{it} + \alpha_4 RENT_{it} + GOV_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Em que:

DISC_{it} = O Índice de *Disclosure* das provisões da empresa i no período t;

ACD_{it} = O nível de *accruals* discricionários da empresa i no período t;

TAM_{it} = O Tamanho da empresa i no período t;

END_{i,t} = O Endividamento da empresa i no período t;

RENT_{it} = A Rentabilidade da empresa i no período t;

GOV_{it} = A Governança da empresa i no período t.

As referidas variáveis de controle foram incorporadas aos modelos pelo fato de serem comumente utilizadas na literatura por estudos semelhantes. A variável TAM foi dada pelo logaritmo natural do ativo total da empresa no período, a variável END foi dada dividindo-se o passivo total pelo ativo total da empresa no período, a variável RENT foi encontrada dividindo-se o lucro líquido pelo ativo total da empresa no período, a variável GOV foi dada por um sistema *dummy*, atribuindo valor 1 as empresas pertencentes aos níveis de governança corporativa da B3 e valor 0 as que não pertencem a estes níveis.

4 ANÁLISE DOS DADOS

4.1 Estatísticas Descritivas

Seguem no Quadro 6 as estatísticas descritivas das variáveis observadas a partir dos modelos do estudo.

Quadro 6 – Estatística Descritiva das variáveis da pesquisa.

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
ACD	0,0390	0,0262	0,0406	-0,2337	0,2979
DISC	0,7263	0,7273	0,1063	0,3636	0,9091
TAM	23,8054	23,7301	1,2122	20,5058	27,5258
END	0,7094	0,6095	0,5137	0,2169	6,4914
RENT	0,0411	0,0445	0,0602	-0,4139	0,2309
GOV	0,8694	1	0,3369	0	1

Fonte: Dados da pesquisa.

A variável ACD, *proxy* de gerenciamento de resultados, variou entre -0,2337 e 0,2979, visto que o gerenciamento de resultados pode ocorrer nos dois sentidos, tanto negativamente com intuito de diminuir os resultados, quanto positivamente com intuito de aumentar os resultados. A variável DISC, que é o índice de divulgação das provisões e passivos contingentes, variou entre 0,3636 e 0,9091 com uma média de 72,63% de divulgação pelas empresas do estudo. A variável TAM, que mede o tamanho das empresas por meio do seu logaritmo natural, variou entre 20,5058 e 27,5258.

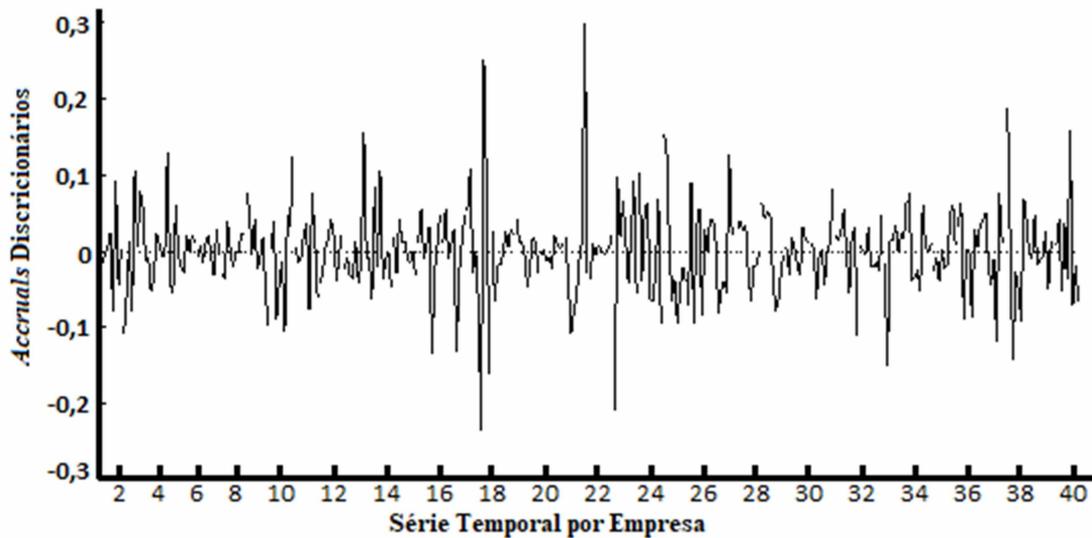
A variável END, que mede o nível de endividamento das empresas do estudo, variou entre 0,2169 a 6,4914, ou seja, a amostra do estudo era composta por empresas de baixo a elevado níveis de endividamento. A variável RENT, que mede a rentabilidade das empresas do estudo, variou entre -0,4139 a 0,2309, desse modo à amostra foi composta por empresas com prejuízos e lucros nos exercícios correntes.

Por fim, a variável GOV, que mede o nível de governança das empresas do estudo, variou de 0 a 1, visto que se trata de uma variável *dummy*, cuja média ficou em 0,8694 o que demonstra que a amostra do estudo era composta em sua maioria por empresas listadas nos níveis de governança corporativa da B3.

4.2 Gerenciamento de Resultados.

O comportamento dos *accruals* discricionários da amostra indica uma oscilação tanto positiva quanto negativa na série temporal das empresas do estudo, esses comportamentos demonstram o sentido do gerenciamento de resultado, ou seja, se o gerenciamento de resultados está ocorrendo de maneira positiva para aumentar os resultados ou de maneira negativa para diminuir os resultados. É válido ressaltar, que quanto mais distante de zero, maior será o nível de gerenciamento de resultados (MARTINS; PAULO, MONTE, 2016; QUEIROZ, 2017). A Figura 01 demonstra o comportamento dos *accruals* discricionários.

Figura 1 – Comportamento dos *accruals* discricionários por série temporal das empresas.

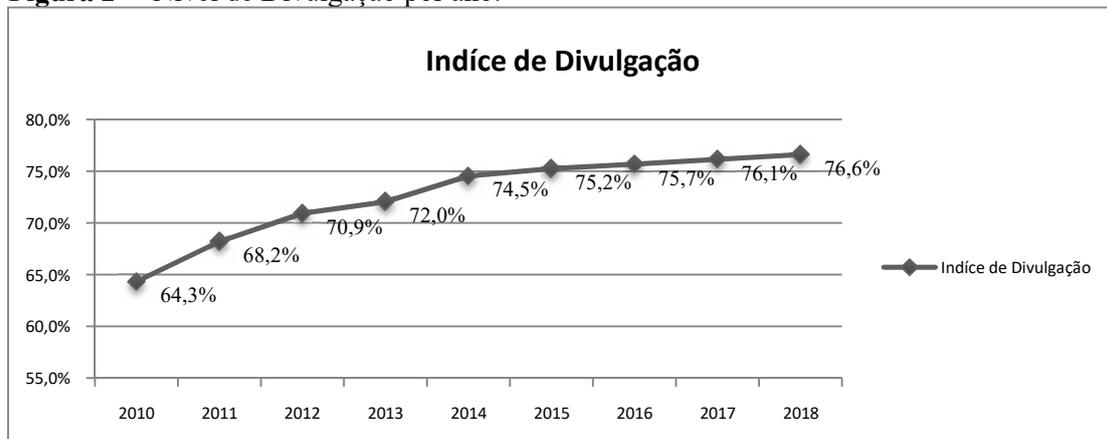


Fonte: Elaborado a partir dos dados da amostra pelo software Gretl®.

4.3 Evidenciações de Provisões e Passivos Contingentes.

Segue na Figura 2 o Nível de evidenciação por ano das empresas da amostra.

Figura 2 – Nível de Divulgação por ano.



Fonte: Dados da pesquisa.

Em 2010 o nível de evidenciação das empresas foi de 64,3% e apresentou um pequeno crescimento anual até atingir o nível de 76,6% em 2018. Esse comportamento aponta uma maior adequação ao CPC 25, quanto à evidenciação de provisões e passivos contingentes, conforme o avanço dos anos. Entretanto, é preciso destacar que as empresas ainda não estão reportando todas as informações de acordo com o que é exigido pela norma contábil, o CPC 25.

No Quadro 7 é possível observar que em média nenhum dos setores da amostra evidenciou todas as informações acerca de provisões e passivos contingentes conforme o exigido pelo CPC 25.

Quadro 7 – Nível de Divulgação por Setor.

Setores	%	Setores	%
Saúde	64,6	Alimentos Processados	73,1
Construção Civil	66,2	Telecomunicações	74,7
Máquinas e Equipamentos	66,7	Mineração	74,7
Diversos	67,7	Produtos de uso Pessoal e de Limpeza	74,7
Transporte	69,0	Serv.Méd.Hospit..Análises e Diagnósticos	76,8
Comércio	69,2	Madeira e Papel	76,8
Siderurgia e Metalurgia	71,0	Água e Saneamento	78,8
Comércio e Distribuição	71,7	Bebidas	79,9
Petróleo, Gás e Biocombustíveis	72,2	Energia Elétrica	80,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Os setores com maior índice de divulgação foram Energia elétrica (80%), Bebidas (79,9%) e Água e saneamento (78,8%), em contrapartida os setores com menor índice de evidenciação foram Saúde (64,6%), Construção Civil (66,2%) e Máquinas e equipamentos (66,7%).

4.4 Relação entre o Gerenciamento de Resultados e a Evidenciação obrigatória de Provisões e Passivos Contingentes

Os dados coletados foram tratados como dados em painel com series temporais empilhadas, contendo 40 unidades de corte transversal com 9 unidades de intervalo de tempo. Utilizou-se o modelo de efeitos fixos com erros robustos (HAC), os testes não encontraram problemas de autocorrelação, multicolinearidade e heteroscedasticidade nos resíduos. A Tabela 01 e 02 apresentam os resultados dos modelos com as variáveis dependentes ACD e DISC respectivamente.

Tabela 1 – Estimação do modelo com a Variável dependente ACD.

Variáveis	Coefficiente	p-valor
Const	- 0,598036	0,0528 *
TAM	0,0246726	0,0591 *
END	0,0210061	0,0097 ***
RENT	0,607581	1,91e07 ***
GOV	- 0,0355771	0,0109 **
DISC	0,00239977	0,9538
Dentro de R quadrado		0,180442
DurbinWatson		1,708121
Teste F(5, 39)		10,6452 ***

Nota: ***/** denotam significância nos níveis 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados do modelo estimado com a variável dependente ACD descritos na Tabela 1 encontraram relação positiva com a variável TAM ao nível de 10 % de significância, ou seja, empresas maiores tendem a gerenciar mais os seus resultados. Essa relação converge com o encontrado por Consoni, Colauto e Lima (2017).

O modelo aponta relação positiva entre a variável independente END com a variável dependente ACD ao nível de 1% de significância. Deste modo, entende-se que empresas com

maior endividamento tendem a gerenciar mais os seus resultados. Convergindo assim com os achados de Dani *et al.* (2017).

A variável RENT apresentou relação positiva com a variável ACD ao nível de 1% de significância. Assim, entende-se que empresas com maior rentabilidade tendem a gerenciar mais os seus resultados. A relação encontrada está de acordo com o esperado por Consoni, Colauto e Lima (2017).

Foi encontrada uma relação negativa entre a variável independente GOV e a variável dependente ACD ao nível de 5 % de Significância. Desse modo, os resultados indicam que quanto maior o nível de governança corporativa, menor será o nível de gerenciamento de resultados pelas companhias. Esses resultados convergem com os achados de Barros, Soares e Franco de Lima (2013).

O modelo não encontrou relação significativa entre a variável dependente ACD, proxy de gerenciamento de resultados, e a variável independente DISC, Índice de evidenciação de Provisões e Passivos contingentes. Deste modo, entende-se que o gerenciamento de resultados e a evidenciação de Provisões e Passivos contingentes não estão relacionados.

As variáveis do modelo apresentaram um R quadrado de 18%, ou seja, as variáveis independentes do modelo explicam 18% dos fatores que influenciam no gerenciamento de resultados.

Tabela 2 – Estimação do modelo com a Variável dependente DISC.

Variáveis	Coefficiente	p-valor
Const	- 0,936698	0,0180 **
TAM	0,0700825	6,70e05 ***
END	0,00579869	0,6059
RENT	- 0,0133844	0,9017
GOV	- 0,0102884	0,5692
ACD	0,00355225	0,9537
Dentro de R quadrado		0,122489
DurbinWatson		0,639084
Teste F(5, 39)		11,3333 ***

Nota.: **/**/** denotam significância nos níveis 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados do modelo estimado com a variável dependente DISC descritos na Tabela 2 encontraram relação positiva com a variável TAM ao nível de 1 % de significância. Deste modo, entende-se que empresas maiores tendem a evidenciar mais informações acerca de Provisões e Passivos contingentes, tal resultado corrobora estudos anteriores (FONTELES *et al.*, 2013; FARIAS *et al.*, 2016; SOUZA, MARTINEZ, 2019).

A partir deste modelo não foram encontradas relações significativas entre as variáveis independentes END, RENT, GOV e ACD e a variável independente DISC. Deste modo, os resultados apontam que o nível de evidenciação das informações acerca de provisões e passivos contingentes não é relacionado com essas variáveis.

As variáveis do modelo apresentaram um R quadrado de 12,24%, ou seja, essas variáveis explicam 12,24% do índice de evidenciação acerca de provisões e passivos contingentes.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve como objetivo analisar a relação entre o gerenciamento de resultados e a evidenciação obrigatória de provisões e passivos contingentes em companhias brasileiras e

adicionalmente verificar os seus fatores determinantes. A amostra do estudo foi composta por 40 empresas listadas no índice Ibovespa da B3 no ano de 2019 com análise nos exercícios consolidados de 2010 a 2018, totalizando 360 observações.

O índice de evidenciação de provisões e passivos contingentes das empresas da amostra variou de 64,3 % em 2010 para 76,6 % em 2018, com uma média de 72,6%. O nível médio de evidenciação por setor variou entre 64,6 % e 80 %. Os resultados encontrados demonstram que as empresas não estão reportando as informações de acordo com o exigido pela norma contábil, o CPC 25.

Os *accruals* discricionários, proxy de gerenciamento de resultados, apresentaram uma variação de -0,2337 a 0,2979. Essa oscilação tanto positiva quanto negativa ocorreu visto que o gerenciamento de resultados pode ocorrer em ambos os sentidos, visando aumentar ou diminuir os resultados. Quanto mais distante de zero, maior será o nível de gerenciamento de resultados (MARTINS; PAULO, MONTE, 2016; QUEIROZ, 2017).

O resultado do primeiro modelo com a variável dependente ACD apontou que empresas maiores, com maior índice de endividamento e com maior rentabilidade tendem a gerenciar mais os seus resultados, em contrapartida empresas com maior nível de governança corporativa tendem a gerenciar menos os seus resultados.

O resultado do segundo modelo de equação com a variável dependente DISC apontou que empresas maiores tendem a evidenciar mais informações acerca de provisões e passivos contingentes. As demais variáveis apresentaram baixo poder explicativo, assim entende-se que o índice de evidenciação não está relacionado com o endividamento, rentabilidade, e nível de governança corporativa das empresas da amostra.

Em ambos os modelos utilizados neste estudo, não foram encontradas relações significativas entre o gerenciamento de resultados e a evidenciação de provisões e passivos contingentes, rejeitando-se assim a hipótese H1. Deste modo, os resultados sugerem que a evidenciação de provisões e passivos contingentes exigidas pelo CPC 25 não inibe a prática de gerenciamento de resultados pelas empresas.

Entre as limitações do estudo, destaca-se a amostragem não probabilística e a subjetividade inerente à técnica análise de conteúdo, na coleta de dados da variável DISC.

Como estudos futuros, sugere-se analisar a relação entre a constituição de provisões para gerenciamento de resultados e a evidenciação obrigatória de provisões, podendo assim se encontrar maior poder explicativo entre as variáveis do estudo.

6 REFERÊNCIAS

ALMEIDA, J. E. F. et al. Alguns aspectos das práticas de suavização de resultados no conservadorismo das companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 23, n. 58, p. 65-75, 2012.

AMARO, H. ; VOESE, S. (2014). Relação entre gerenciamento de resultados e evidenciação dos gastos ambientais. **Sistema eletrônico de revistas - SER/UFPR-Desenvolvimento e o meio ambiente**, V. 31, Doi: 10.5380, V.3, io.36436, pp. 123-136.

BARROS, C., SOARES, R., FRANCO DE LIMA, G. A relação entre governança corporativa e gerenciamento de resultados em empresas brasileiras. **Revista de contabilidade e organizações**, vol. 7, n. 19, 2013.

CONSONI, S., COLAUTO, R., & LIMA, G. A divulgação voluntária e o gerenciamento de resultados contábeis: evidências no mercado de capitais brasileiro. **Revista Contabilidade & Finanças**, 28(74), 249-263, 2017.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (Brasil). **Deliberação CVM n. 594, de 15 de setembro de 2009**. Aprova o Pronunciamento Técnico CPC 25 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, que trata de provisões, passivos contingentes e ativos contingentes. 2009. Disponível em:
<<http://www.cvm.gov.br/legislacao/deliberacoes/deli0500/deli594.html>>

DANI, A. C. et al. Utilização de Provisões para a Prática de Gerenciamento de Resultados em Empresas Brasileiras. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 5, n. 3, p. 37-56, 2017.

DECHOW, P. M. et al. Detecting earnings management: A new approach. **Journal of Accounting Research**, v. 50, n. 2, p. 275-334, 2012.

FARIAS, R. B. et al. **Fatores Explicativos do Índice de Disclosure das Provisões e Passivos Contingentes das Empresas Pertencentes ao Índice Bovespa**. In: : XIII Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, São Paulo. 2016.

FONTELES, I. V. , NASCIMENTO, C. P. S. , PONTE, V. M. R. , REBOUÇAS, S. M. P. Determinantes da evidenciação de provisões e contingências por companhias listadas na BM&FBovespa. **Revista RGO**, v. 6, n. 4, set/dez. 2013.

GONÇALVES, O.; OTT, E. A evidenciação nas companhias brasileiras de capital aberto. In: ENANPAD, 2002; Salvador, p.140.

HRIBAR, P.; COLLINS, D. W. **Erros in estimating accruals: implications for empirical research**. **Journal of Accounting Reseach**. v. 40, n.1, p. 105-134, 2002.

MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. 2001. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

_____. ; CARDOSO, R. L. Gerenciamento da informação contábil no Brasil mediante decisões operacionais. REAd. **Revista Eletrônica de Administração**, v.15, n. 3, p.1-27, 2009.

_____. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey de literatura. **Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, p. 1-31, 2013.

MARTINS, V. G.; PAULO, E.; DO MONTE, P. A. O gerenciamento de resultados contábeis exerce influência na acurácia da previsão de analistas no Brasil? **Revista Universo Contábil**, v. 12, n. 3, p. 73-90, 2016.

MURCIA, et al. **Impacto do nível de disclosure corporativo na volatilidade das ações de companhias abertas no Brasil**. In: X Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 26 e 27 de julho de 2010.

_____; WUERGES, A. Escolhas contábeis no mercado brasileiro: divulgação voluntária de informações versus gerenciamento de resultados. **Revista Universo Contábil**, v. 7, n. 2, p. 28-44, 2011.

NARDI, P. C. C. et al. A relação entre gerenciamento de resultados contábeis e o custo de capital das companhias abertas brasileiras. **Universo Contábil**, v. 5, n. 4, p. 6-26, 2009.

_____; NAKAO, S. H. Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 20, n. 51, p. 77-100, 2009.

PAULO, E. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. 2007. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

PINTO, A., F. *et al.* Value relevance da evidenciação de provisões e passivos contingentes.. **Pensar Contábil**, v. 16, n. 61, 2014.

PRADO, T. A.; RIBEIRO, S. R.; MORAES, M. B. Características institucionais dos países e práticas de evidenciação das provisões e passivos contingentes ambientais: um estudo internacional. **ASAA JOURNAL**, v. 12, n.1, 2019.

Pronunciamentos técnicos do comitê de pronunciamentos contábeis: **CPC 25 – Provisão, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes, de 26 de junho, 2009 (2009)**. Comitê de Pronunciamentos contábeis. 2009. Disponível em:
<http://www.cpc.org.br/CPC/DocumentosEmitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=56>

Queiroz, J. M. **Incentivo dos Planos de Remuneração dos Executivos e o Gerenciamento de Resultados das Informações Contábeis**. In: VIII Congresso Nacional de Administração e Contabilidade, Rio de Janeiro. 2017.

Souza, M. M.; Martinez, A. L. Os determinantes do Cumprimento das normas de Disclosure do CPC 25. **Sociedade, Contabilidade e Gestão, Rio de Janeiro**, v. 14, n. 2, 2019.