



68

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

Mestre/MSc. Leticia da Cruz Costa [ORCID iD](#), Aluno Doutorado/Ph.D. Student Vania Maria da Costa Borgerth [ORCID iD](#)

Fucape Business School, Vitória, ES, Brazil

**Mestre/MSc. Leticia da Cruz Costa**

[0000-0002-8188-4295](#)

**Programa de Pós-Graduação/Course**

Mestrado Profissional em Ciências Contábeis e Administração

**Aluno Doutorado/Ph.D. Student Vania Maria da Costa Borgerth**

[0000-0001-6366-6123](#)

**Programa de Pós-Graduação/Course**

Mestrado Profissional em Ciências Contábeis e Administração

### Resumo/Abstract

Analisar o impacto da Reforma trabalhista ocorrida em 2017, sobre as provisões e passivos contingentes constituídas pelas empresas para cobrir gastos dessa natureza. Foi utilizado o modelo de regressão linear para medir o impacto da alteração da Lei. Encontrou-se indícios significativos que comprovam tal gerenciamento para o grupo de empresas que apresentam maior lucratividade medido pelo Retorno sobre o Ativo. Buscou-se medir, 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. Para empresas de maior porte, porém, as evidências encontradas via regressões, indicam que os níveis de provisionamento foram mantidos mesmo após a redução do risco trabalhista, o que indica que as empresas maiores utilizam os accruals discricionários como ferramenta de gerenciamento de resultados. Esta pesquisa 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. Os achados da pesquisa são relevantes pois mostram o efeito da alteração da Lei nos balanços patrimoniais das empresas da amostra, que são as listadas na bolsa de valores brasileira.

### Modalidade/Type

Artigo Científico / Scientific Paper



**Área Temática/Research Area**

Contabilidade Financeira e Finanças (CFF) / Financial Accounting and Finance

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

## RESUMO

Analisar o impacto da Reforma trabalhista ocorrida em 2017, sobre as provisões e passivos contingentes constituídas pelas empresas para cobrir gastos dessa natureza. Foi utilizado o modelo de regressão linear para medir o impacto da alteração da Lei. Encontrou-se indícios significativos que comprovam tal gerenciamento para o grupo de empresas que apresentam maior lucratividade medido pelo Retorno sobre o Ativo. Buscou-se medir, 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. Para empresas de maior porte, porém, as evidências encontradas via regressões, indicam que os níveis de provisionamento foram mantidos mesmo após a redução do risco trabalhista, o que indica que as empresas maiores utilizam os *accruals discricionários* como ferramenta de gerenciamento de resultados. Esta pesquisa 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. Os achados da pesquisa são relevantes pois mostram o efeito da alteração da Lei nos balanços patrimoniais das empresas da amostra, que são as listadas na bolsa de valores brasileira.

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

## 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 (Bolsa Brasil Balcão). 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. O Pronunciamento Contábil (CPC) nº25 estabelece que 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. A nova Lei veio alterar a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), sancionada pelo então presidente Getúlio Vargas, de 1º. De maio de 1943. A CLT havia unificado a legislação trabalhistas então existente e, pela primeira vez, reconhecido direitos dos trabalhadores. Desde a sua criação até 2017, a CLT havia sofrido mais de três mil alterações, geralmente sem grande relevância, com exceção da ocorrida após promulgação da Constituição de 1988.

Embora os efeitos da Reforma Trabalhista de 2017 tenham sido amplos, o presente estudo irá se concentrar nos decorrentes de ações na justiça ou demandas judiciais em função do seu potencial de 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 CPC nº. 25, segundo o qual 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 (“accruadas”) no balanço patrimonial, pois: (i) seus valores não podem ser estimados com segurança; (ii) a

probabilidade de futuro descaixa 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.

*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. 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.

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. Efetivamente a Nova Lei, alterou significativamente tal cenário ao flexibilizar a negociação entre empresas e empregados e ao estabelecer que ações abertas de forma im procedentes devem ter seus custos judiciais atribuídos à parte que agir com má fé, independentemente de serem o empregado ou a empresa. Tendo em mente tal pressuposto, os problemas para os quais esta pesquisa busca resposta são: (i) a Reforma Trabalhista ocorrida em 2017 cumpriu sua promessa de reduzir o nível de provisionamento para perdas de natureza trabalhistas?; (ii) independente das alterações da Lei, provisões para perdas trabalhistas podem ser utilizadas como ferramenta de gerenciamento de resultado pelos gestores?; e (iii) 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 e para o mercado por ser uma das primeiras a verificar se a Reforma Trabalhista provocou a esperada redução nas provisões para perdas trabalhistas. Em 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 presente pesquisa, em complemento, irá verificar se a redução no número de ações resultou em correspondente contração dos altos gastos de provisões para tal finalidade tendo como base as Demonstrações Financeiras das empresas listadas na B3 (Brasil, Bolsa e Balcão). 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.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 LEGISLAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO DO TRABALHO NO BRASIL**

Em 1943, além da CLT, o Governo Vargas instituiu as Comissões Mistas de Conciliação para os conflitos coletivos e as Juntas de Conciliação e Julgamento para os conflitos individuais. Para Ferretti e Funchal (2011), com referência à CLT, a regulamentação trabalhista no Brasil era 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. Para os empregados, porém, os direitos trabalhistas por ela defendidos eram vistos como conquistas, resultando em grande pressão política para a sua manutenção, o que explica o baixo nível de alterações sofrido pela CLT nos seus quase 75 anos de vigência até a promulgação da Lei

13.467/2017.

### 2.1.2 Principais Alterações promovidas pela Reforma Trabalhista de 2017 – Lei 13.467/2017

Dentre as inúmeras alterações que ocorreram em função desta Reforma Trabalhista, podemos algumas como principais ilustradas na Figura 1 que impactam diretamente o escopo da pesquisa:

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 a Lei, pois essa era a única via aceitável antes da reforma.	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.	Brasil, 2017, Art 507
Acordos para demissões	Acordos para demissões não eram possíveis sob o aspecto da Lei	A demissão em comum acordo da empresa e do empregado agora passa a ser legal. Por esse mecanismo, a multa de 40% do FGTS é reduzida a 20%, e o aviso prévio fica restrito a 15 dias.	Brasil, 2017, Art 484-A
Pagamento de honorários de sucumbência pela parte perdedora da causa	Antes da Reforma não havia esta obrigatoriedade	Responde por perdas e danos aquele que litigar de má-fé como reclamante, reclamado ou interveniente.	Brasil, 2017, Art. 793-A

Figura 1 - Principais alterações da Lei Trabalhista de 2017

Fonte: Elaborado pelos autores.

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. No passado, a ausência de tal dispositivo levava empregados a entrarem com ações mesmo na ausência de direitos, contando com o fato de que juízes sempre apresentavam simpatia pelo lado que consideravam mais frágil: o do empregado. Tal cenário levava as empresas a considerar as questões trabalhistas com risco potencial, justificando o alto nível de provisionamento verificado nesta área.

### 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 (Losekann, Reis & Pereira, 2018). 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”. Sendo assim, obrigações derivadas de fatos geradores futuros não são reconhecidas contabilmente, mesmo que originadas de

compromissos firmados no passado, conforme (Ludícibus, Santos & Gelbcke, 2013).

Por sua vez, a eventual contabilização das provisões e dos passivos contingentes é regida pelo Pronunciamento CPC n.º 25 que estabelece que as provisões devem ser reconhecidas no Balanço Patrimonial, obedecendo o critério de classificação de Possível, Provável e Remoto. Sendo: (i) Provável, chance de perda entre 51% e 100%; (ii) possível, chance de perda entre 1% e 50%; e (iii) 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. Tal tratamento contábil não representou nenhuma novidade no mercado brasileiro. Em outubro de 2005 a Deliberação CVM n.º 489 aprovou o Pronunciamento NPC n.º 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.º 22 já evidenciava a necessidade de convergência para as práticas contábeis internacionais da IAS 37 (correspondente hoje ao CPC n.º 25) e estabelecia critérios de reconhecimento, mensuração e evidenciação aplicáveis às operações enquadradas na norma (Ludícibus, Martins, Gelbcke, & Santos, 2010).

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. A classificação das 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.

### 2.3 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.

Já no âmbito nacional, temos o estudo de Martinez (2001), que observou as companhias abertas brasileiras entre 1995 e 1999 encontrando evidências de que elas praticavam gerenciamento de resultados com o objetivo de reduzir a variação entre os resultados. 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 *stakeholders* ou para alterar resultados contratuais. De um modo geral, percebemos que a literatura mostra indícios de uma prática real de gerenciamento de resultados.

## 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. 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.

**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.

## 3. METODOLOGIA DA PESQUISA

### 3.1 PARÂMETROS DE SELEÇÃO DA AMOSTRA

Neste capítulo são 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. É uma investigação de dados em painel, o período de pesquisa é de 2015 a 2019, 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. 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 pelos autores.

A quantidade inicial da amostra é de 2.687 observações. 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%.

Variável	Tipo	Descrição	Referência
$DA_{it}$	Explicada	<i>Accruals</i> discricionários, calculados pelo modelo de Jones Modificado.	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. Assume valor 1 caso o período seja depois de 2017, e 0 caso contrário.	Dechow et al., (1995); Martinez, (2013). Testa o efeito das provisões trabalhistas.
$\delta_{it_{reforma}}$	Explicativa	Assume valor 1 caso o período seja depois de 2017, e 0 caso contrário.	Explica o efeito dos períodos antes e após Reforma.
$Tamanho_{it}$	Controle	Ln do Ativo Total.	Tamanho das empresas. Dechow et al. (2010), Francis et al. (2005).
$ROA_{it}$	Controle	Lucro Líquido dividido pelo Ativo Total do período anterior.	Taxa de retorno sobre o ativo total. Dechow et al. (2010), Dechow e Dichev (2002).
$ROE_{it}$	Controle	Lucro Líquido dividido pelo Patrimônio Líquido. Identifica o retorno sobre o patrimônio.	Taxa de retorno sobre o 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. 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. Dechow et al. (2010), Healy e Wahlen (1999)
$\gamma_i$	Controle	Variáveis Dummy para cada ano, utilizadas para controlar choques macroeconômicos agregados.	Investigada em cada ano no período de 2015 a 2019.

Figura 2 - Variáveis Utilizadas  
Fonte: Elaborado pelos autores.

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  $\beta_1$  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.



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

A equação (2)  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  $\beta_1$  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.

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

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  $\beta_3$  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. É importante destacar que a variável  $Provis\tilde{a}o_{it}$  é definida de duas formas. Primeiro, como um ndice de provisionamento, que é calculado como o total de provisionamentos trabalhistas como proporção do ativo total da empresa, ou seja,  $I.Prov_{it} = \frac{Provis\tilde{a}o\ Trabalhista_{it}}{Ativo\ Total_{it}}$ .

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

## 4 ANÁLISE DOS DADOS

### 4.1 ANÁLISE DESCRITIVA, CORRELAÇÕES E TESTE DE MDIA

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.

Tabela 2  
Estatística Descritiva

Variáveis	Obs	Média	DP	Min	25%	Mediana	75%	Máx.
DA	968	-0,04	0,13	-0,53	-0,09	-0,04	0,01	0,41
ndice 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 pelos autores.

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.

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 pelos autores.

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	<b>0,018**</b>	0,028
Empresas Tam = Q4(Grandes)	Índice P. Trab	0,0037	0,0039	0,0002	0,83
	%P. Trab	0,23	0,01	<b>0,24***</b>	0,001
	<i>Accrual</i> Discr.	-0,044	-0,025	<b>0,019**</b>	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

Obs.: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fonte: Elaborado pelos autores.

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.

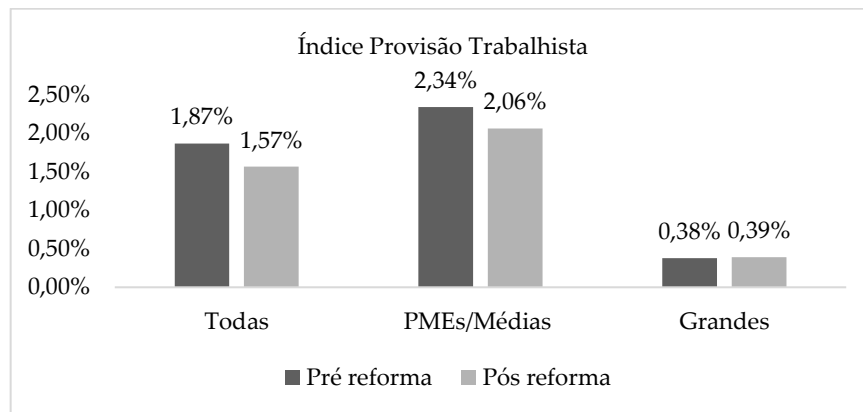


Figura 3 - Índice de provisionamento trabalhista medido pelo ROA (Retorno sobre o Ativo Total).  
Fonte: Elaborado pelos autores.

O que está indicado no gráfico da Figura 3 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). Para as grandes empresas, o resultado é praticamente estável, como indica também o teste de média dessa mesma tabela, porém com uma fraca evidência de pequeno aumento de acordo com a regressão.

Tabela 5  
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	<b>-0.32***</b> (-3.34)	<b>-0.66***</b> (-3.09)	<b>-0.23*</b> (-1.96)	<b>-0.72**</b> (-2.46)	<b>-0.22**</b> (-2.02)	<b>-0.39***</b> (-2.99)	<b>-0.22*</b> (-1.78)
Tamanho	<b>0.43**</b> (2.48)	<b>0.78*</b> (1.97)	<b>0.39*</b> (1.88)	<b>0.93*</b> (1.76)	<b>0.31*</b> (1.68)	<b>-0.58</b> (-1.50)	<b>0.83***</b> (3.71)
ROA	-0.51 (-0.99)	<b>-3.39***</b> (-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)	<b>0.85**</b> (2.37)	-0.27 (-1.25)	0.099 (0.25)	0.20 (0.40)	<b>0.27*</b> (2.00)	-0.14 (-0.60)
Margem	<b>0.14**</b> (2.05)	1.06 (1.27)	<b>0.13*</b> (1.66)	0.14 (1.60)	0.041 (0.58)	0.17 (1.04)	<b>0.13*</b> (1.73)
Constante	<b>-6.10**</b> (-2.39)	<b>-11.4**</b> (-2.00)	<b>-5.43*</b> (-1.76)	<b>-13.5*</b> (-1.74)	-4.42 (-1.61)	10.2 (1.56)	<b>-11.3***</b> (-3.65)
EF ID e Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Obs	545	143	402	130	415	155	390
R <sup>2</sup> -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 a 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: aos autores.

Os resultados da Tabela 5, indicam 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. Esses resultados ainda indicam 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 5). 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. Essa regressão 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 para as 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. 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 6  
**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 (-0.40)	-0.048 (-1.39)	0.00076 (0.048)	<b>-0.071***</b> <b>(-3.67)</b>	0.014 (0.96)	-0.015 (-1.08)	-0.013 (-0.90)
Tamanho	<b>0.11**</b> <b>(2.59)</b>	0.096 (0.78)	<b>0.13**</b> <b>(2.47)</b>	-0.0025 (-0.040)	<b>0.14***</b> <b>(2.76)</b>	0.083 (1.12)	<b>0.14**</b> <b>(2.60)</b>
ROA	<b>0.46***</b> <b>(2.80)</b>	0.52 (0.93)	<b>0.52**</b> <b>(2.02)</b>	<b>1.00***</b> <b>(2.81)</b>	<b>0.36*</b> <b>(1.72)</b>	0.48 (1.33)	<b>0.43**</b> <b>(2.51)</b>
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	<b>-0.29***</b> <b>(-8.20)</b>	-0.23 (-1.60)	<b>-0.27***</b> <b>(-5.87)</b>	-0.097 (-1.24)	<b>-0.25***</b> <b>(-3.50)</b>	<b>-0.26***</b> <b>(-6.79)</b>	<b>-0.31***</b> <b>(-7.40)</b>
Margem	-0.029 (-0.97)	-0.65** (-2.32)	<b>-0.042*</b> <b>(-1.67)</b>	<b>-0.029**</b> <b>(-2.58)</b>	0.012 (0.40)	0.062 (0.72)	-0.033 (-1.15)
Constante	<b>-1.50**</b> <b>(-2.49)</b>	-1.25 (-0.69)	<b>-1.78**</b> <b>(-2.36)</b>	0.032 (0.036)	<b>-2.04***</b> <b>(-2.69)</b>	-1.38 (-1.09)	<b>-1.91**</b> <b>(-2.51)</b>
EF ID e Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Obs	545	143	402	130	415	155	390
R <sup>2</sup> -within	24%	26%	25%	42%	19%	33%	27%

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

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. 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: Elaborado pelos autores.						

A Tabela 6 apresenta 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.

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
I. Prov	-0.17 (-1.09)	0.0038 (0.033)	-0.39 (-1.47)	0.68 (1.47)	<b>-0.26*</b> <b>(-1.70)</b>	1.96 (1.04)	-0.17 (-1.07)
Tamanho	0.020 (0.62)	<b>0.20***</b> <b>(2.92)</b>	0.029 (0.84)	0.100 (1.36)	0.038 (1.06)	<b>0.075**</b> <b>(2.01)</b>	0.041 (1.04)
ROA	<b>0.42***</b> <b>(3.26)</b>	<b>0.91**</b> <b>(2.44)</b>	<b>0.34**</b> <b>(2.32)</b>	<b>0.93***</b> <b>(3.79)</b>	<b>0.43***</b> <b>(3.35)</b>	<b>0.87***</b> <b>(2.82)</b>	<b>0.37***</b> <b>(2.81)</b>
ROE	-0.0014 (-0.082)	<b>-0.091***</b> <b>(-4.33)</b>	0.016 (1.06)	0.041 (0.61)	-0.017 (-0.72)	-0.0053 (-0.29)	-0.0092 (-0.47)
Endivid	<b>-0.22***</b> <b>(-5.66)</b>	<b>-0.45***</b> <b>(-4.92)</b>	<b>-0.22***</b> <b>(-6.00)</b>	<b>-0.28***</b> <b>(-3.35)</b>	<b>-0.17***</b> <b>(-3.38)</b>	-0.13 (-1.19)	<b>-0.25***</b> <b>(-5.71)</b>
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)	<b>-2.84***</b> <b>(-2.82)</b>	-0.37 (-0.74)	-1.47 (-1.38)	-0.53 (-1.01)	<b>-1.31**</b> <b>(-2.07)</b>	-0.50 (-0.93)
EF ID e Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Obs	968	231	737	238	730	250	718
R <sup>2</sup> -within	20%	38%	23%	36%	17%	27%	23%

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

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.

Obs.: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fonte: Elaborado pela Autora.

A Tabela 7 apresenta os resultados para o modelo 2, 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).

Tabela 8  
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)	<b>-0.26*</b> <b>(-1.70)</b>	0.34 (0.16)	-0.16 (-1.02)
D. Reforma	0.013 (0.72)	<b>-0.068**</b> <b>(-2.12)</b>	0.016 (0.79)	-0.057 (-1.14)	0.017 (0.92)	<b>-0.074***</b> <b>(-3.27)</b>	0.032 (1.52)
I. Prov x Reforma	-0.0026 (-1.37)	-0.0050 (-1.16)	-0.0018 (-0.87)	<b>-0.0090**</b> <b>(-2.32)</b>	-0.0027 (-1.64)	2.64 (1.19)	<b>-0.0043*</b> <b>(-1.95)</b>
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	<b>0.42***</b> <b>(3.25)</b>	<b>0.94**</b> <b>(2.43)</b>	<b>0.34**</b> <b>(2.31)</b>	<b>0.94***</b> <b>(3.78)</b>	<b>0.43***</b> <b>(3.35)</b>	<b>0.86***</b> <b>(2.87)</b>	<b>0.37***</b> <b>(2.81)</b>
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	<b>-0.22***</b> <b>(-5.65)</b>	<b>-0.46***</b> <b>(-4.88)</b>	<b>-0.22***</b> <b>(-6.00)</b>	<b>-0.28***</b> <b>(-3.34)</b>	<b>-0.17***</b> <b>(-3.38)</b>	-0.12 (-1.06)	<b>-0.25***</b> <b>(-5.71)</b>
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)	<b>-2.86***</b> <b>(-2.81)</b>	-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 <sup>2</sup> -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.

Obs.: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fonte: Elaborado pelos autores.

A Tabela 8 apresenta os resultados para o modelo 3. 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 forma geral, a presente pesquisa apresentou os seguintes resultados:

- 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,
- 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.

## 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.

Ao final desta pesquisa, encontrou-se indícios de que o propósito da Lei de reduzir os custos trabalhistas ao proporcionar um melhor dimensionamento dos riscos e coibir abusos, não produziu os frutos esperados para todos os segmentos. O efeito real acabou por beneficiar grandes empresas que, ao manter o nível padrão de provisionamento mesmo após a redução de tais riscos, encontrou uma janela para prática de gerenciamento de resultado.

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

- 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. *Anais do European Accounting Association Annual Congress*, Paris, France, 36.
- Brasil, Bolsa, Balcão - B3*. (2020). Recuperado em 06 de julho, 2020, [http://www.b3.com.br/pt\\_br/produtos-e-servicos/participantes/busca-de-participantes/participantes/](http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/participantes/busca-de-participantes/participantes/)
- 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.  
<https://doi.org/10.1023/B:REQU.0000004783.24513.ea>
- 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 N° 489*, DE 14 de janeiro de 2011.
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The Quality of Accruals and Earnings: The Role of accruals estimation errors. *The Accounting Review*, 77(1), 35-59.  
<https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.35>
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Erfurth, A. E., Bezerra, F. A., & Silva, A. J. (2008). Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. *Anais do Congresso Brasileiro de Custos*, Curitiba, PR, 35.
- 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 School, 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](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>.
- 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. *Anais do USP International Conference in Accounting*, São Paulo, SP, Brasil, 17.
- Francis, J., Hasan, I., & Wu, Q. (2002). The market pricing of earnings quality. *Draft. October 2002*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.414140>
- 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>
- Fuji, A. H., & Carvalho, L. N. G. de. (2005). Earnings management no contexto bancário brasileiro. *Anais do Congresso USP de Contabilidade e Controladoria*, São Paulo, SP, Brasil, 5.
- 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.
- 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.  
<https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- 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. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- 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](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. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- 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. <https://doi.org/10.9771/rc-ufba.v12i1.22236>
- 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. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR - Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31. <https://doi.org/10.15728/bbr.2013.10.4.1>
- McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of accounting research*, 26, 1-31. <https://doi.org/10.2307/2491176>
- Teoh, S. H., Welch, I., & Wong, T. J. (1998). Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, 50.