



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL – UFMS**  
**CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA CONTÁBEIS**

**CHARIS ACOSTA FREIRE**  
**JOÃO LÚCIO EVANGELISTA CARDOSO**

**EVIDÊNCIAS DO USO DAS PROVISÕES NO GERENCIAMENTO DE**  
**RESULTADOS NO SETOR DO VAREJO DURANTE A CRISE DA COVID-19**

**Campo Grande – MS**

**2023**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL – UFMS**  
**CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA CONTÁBEIS**

**CHARIS ACOSTA FREIRE**  
**JOÃO LÚCIO EVANGELISTA CARDOSO**

**EVIDÊNCIAS DO USO DAS PROVISÕES NO GERENCIAMENTO DE**  
**RESULTADOS NO SETOR DO VAREJO DURANTE A CRISE DA COVID-19**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência parcial para a obtenção do grau de Bacharel no curso de Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS).

Orientador: Prof. Dr. Emanuel Marcos Lima.

**Campo Grande – MS**

**2023**

# **Evidências do uso das Provisões no Gerenciamento de Resultados no Setor do Varejo durante a crise da COVID-19**

**CHARIS ACOSTA FREIRE**

*Universidade Federal de Mato Grosso do Sul*

**JOÃO LÚCIO EVANGELISTA CARDOSO**

*Universidade Federal de Mato Grosso do Sul*

**EMANOEL MARCOS LIMA**

*Universidade Federal de Mato Grosso do Sul*

## **Resumo**

Esta pesquisa tem como objetivo geral demonstrar a influência das provisões contingenciais em empresas do setor varejista, listadas na B3. O estudo abrange 18 empresas e visa analisar o gerenciamento de resultados durante o período da crise do Covid-19, compreendido entre 2020 e 2022, por meio da identificação de accruals discricionárias. O embasamento teórico foi desenvolvido por meio da análise de artigos publicados em revistas, dissertações de mestrado, teses de doutorado nacionais e internacionais e livros acadêmicos. A pesquisa considerou a aplicação de modelos, como o proposto por Kothari, Leone e Wasley (2005), para identificar accruals discricionárias. Para operacionalizar os dados coletados, foram utilizadas técnicas como a regressão linear múltipla com dados em painel, estimados por Mínimos Quadrados Generalizados - MQG. A coleta de dados envolveu balanços, notas explicativas, relatórios de auditoria e índices financeiros divulgados pelas empresas estudadas. Os resultados da pesquisa revelaram a prática de gerenciamento de resultados, evidenciada pela relação positiva entre os coeficientes das provisões para estoques e as accruals discricionárias. Estes últimos foram utilizados como proxy para o gerenciamento de resultados, estimados por meio dos modelos utilizados. A pesquisa destaca a preocupação com a forma como as provisões foram tratadas durante a pandemia, e o comportamento em relação ao gerenciamento de resultados, especialmente em um setor tão significativo para a economia brasileira como o varejo.

**Palavras chave:** gerenciamento de resultados, provisões contingenciais, *accruals* discricionárias.

## 1. Introdução

Com a convergência das normas contábeis aos padrões internacionais através das padronizações realizadas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB), um maior poder de julgamento foi atribuído aos desenvolvedores das demonstrações contábeis, uma vez que muitos dos novos padrões são baseados em princípios e geram certo grau de incerteza. Nesse contexto, crescem as possibilidades e alternativas para a utilização dessa subjetividade para a prática de Gerenciamento de Resultados (Ribeiro, 2012).

Embora não existam teorias específicas que tratem especificamente do gerenciamento de resultados (GR), diversos estudos buscam identificar as condições e incentivos que levam os gestores a fazerem uso dessa prática, tais como evitar queda na cotação de ações, apresentar a melhor situação econômico-financeira possível, propiciar que o lucro fique entre o parâmetro mínimo e máximo, evitar os possíveis efeitos adversos, como aumento de taxa de juros ou garantias, evitar uma resposta indesejada do mercado, reverter parcela das provisões para alcançar metas de lucro no futuro, manter a situação econômico-financeira dentro dos parâmetros de órgão regulador (Cardoso, 2004).

O reconhecimento de provisões envolve análises subjetivas e estimativas baseadas em julgamentos e avaliações da administração, utilizando a subjetividade permitida pelas normas internacionais de contabilidade. O CPC 25 afirma que a entidade é capaz de determinar conjunto de desfechos possíveis e fazer uma estimativa da obrigação que seja suficientemente confiável para ser utilizada no reconhecimento da provisão, essa discricionariedade atribuída pela norma pode facilitar a prática de GR, como conclui Ribeiro (2012) pois, devido à morosidade da justiça brasileira, o simples fato da empresa entrar com recurso contra autuação fiscal pode representar gerenciamento de resultados.

A escolha do setor varejista foi fundamentada, primeiramente, na significativa contribuição do setor para a geração de empregos, o Produto Interno Bruto (PIB) e o consumo das famílias. Em 2022, o varejo desempenhou um papel crucial, empregando cerca de 9,93 milhões de pessoas, equivalendo a 23,26% dos trabalhadores com carteira assinada, conforme indicado por um estudo da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC, 2023). Além disso, a SBVC destacou que o varejo corresponde a aproximadamente 10,54% do PIB e representa R\$ 6,25 trilhões no consumo das famílias, dados oficialmente registrados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2023).

Apesar da relevância desses números, as manchetes de revistas e jornais frequentemente abordam uma crise no setor varejista, atribuída a diversos fatores, como o aumento das taxas de juros, mudanças nos hábitos de consumo dos brasileiros e a crescente alavancagem para a capitalização permanente.

Sendo assim, a pesquisa se justifica pela persistência de indícios de GR no uso da discricionariedade permitida pela norma no reconhecimento de provisões nas demonstrações contábeis das empresas analisadas e dos relevantes impactos do GR na saúde financeira e na credibilidade das empresas junto ao mercado, como ficou evidente no recente caso da Americanas, e busca investigar se essa prática ocorreu no período da crise do COVID-19, em que o setor do varejo teve grande impacto financeiro e operacional.

Diante desse contexto, a questão de pesquisa que orienta a presente investigação é a seguinte: existem evidências do uso das provisões para gerenciamento de resultados no setor do varejo durante a crise da COVID-19?

## 2. Referencial Teórico

### 2.1 Gerenciamento de resultados

Gerenciamento de Lucros, Manipulação (de dados contábeis), Contabilidade Criativa e Gerenciamento de Resultados são expressões que se referem a um mesmo fenômeno, que é a manipulação das informações contábeis para que essas fiquem na margem entre a rigidez regulamentar e a fraude (Matsumoto e Parreira, 2007).

O Gerenciamento de resultado (GR) é amplamente utilizado nas empresas para manobrar os resultados, tanto para reduzir um resultado positivo quanto para melhorar o resultado negativo, as empresas buscam evitar a divulgação de perdas, sustentar o desempenho recente ou reduzir a variação dos resultados, com o objetivo de apresentar uma imagem desejada pelos gestores (Martinez, 2001). Nesse sentido Reis, Lamounier e Bressan (2015) colocam os gestores como os principais usuários dessa técnica pois teriam motivos suficientes para fazerem essas escolhas contábeis, uma vez que isso traria benefícios próprios.

O gerenciamento de resultados se diferencia da fraude contábil, na medida em que esta é a prática de violações dos princípios contábeis com a clara intenção de ludibriar o usuário da informação, enquanto aquela é o uso da discricionariedade permitida pelas normas, para demonstrar o resultado mais vantajoso para os gestores (Dechow e Skinner, 2000).

Santos e Paulo (2006) acreditam que as distorções das informações contábeis se possibilitam pela existência de critérios discricionários de reconhecimento, mensuração e evidenciação dentro da contabilidade. Essa discricionariedade permite que o administrador oportunista escolha o que vai de encontro com os seus objetivos, podendo desvirtuar a análise de desempenhos.

### 2.1 Gerenciamento de resultados por *accruals*

*Accruals* são todas as contas de resultado que não fazem movimentação de disponibilidades, mas entram no cálculo do lucro (Dechow, 1994). São contas que fazem parte da natureza da empresa, podendo aparecer a depender da natureza do negócio ou da avaliação dos gestores (Martinez, 2001).

As *accruals* são divididas em discricionárias e não discricionárias, onde a segunda são as que ocorrem no decorrer natural das operações das empresas, enquanto a primeira são as artificiais, manipuladas com o propósito de gerenciar o resultado (Martinez, 2001).

Discricionárias são aquelas que dependem da avaliação do gestor, ou seja, possuem uma certa discricionariedade na sua mensuração, enquanto as não discricionárias são independentes da aprovação dos gestores, sendo esse arbitramento que leva ao GR para obter os padrões contábeis esperados (Goulart, 2007).

Conforme Fuji e Carvalho (2005), as *accruals* são compreendidas como a diferença entre o lucro líquido, obtido sob o regime de competência, e o fluxo de caixa líquido, obtido sob o regime de caixa. Em outras palavras, as *accruals* englobam todas as contas de resultado que foram consideradas no cálculo do lucro ou prejuízo acumulado, contudo, não resultam em movimentações financeiras.

A diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional não indica, a princípio a prática de gerenciamento de resultados, pois o resultado é em função do regime de competência ou caixa, mas nos casos de diferenças relevantes em comparação com outras empresas do setor, pode evidenciar o GR, salvo nos casos de política operacional diferenciada (Baptista, 2008).

## **2.3 Teoria da agência e Assimetria da informação**

Teoria da agência pode ser um dos fatores que favorece a utilização do gerenciamento de resultado, pois o conflito de interesses entre o principal e o agente, em que este foi contratado pelo principal para tomar decisões em nome dele, procura agir em seu interesse, mesmo que essas forem contra o interesse do principal (Ribeiro, 2012).

A complexidade das organizações contemporâneas evidenciou a necessidade da delegação do controle dessas entidades, por parte dos proprietários, para gestores remunerados. Em consequência, a divisão do controle transforma a forma de gerenciá-la, pois os gestores profissionais consideram seus próprios interesses na tomada de decisão (Nascimento e Reginato, 2008).

A questão dessa relação entre o proprietário (o principal) e os gestores (o agente), segundo Martinez (1998), está no fato do agente buscar maximizar o seu bem-estar, adotando um comportamento oportunista e com o foco orientado para seu próprio interesse, evitando riscos.

Ocorre a criação de dois tipos de assimetria de informação. Um deles é a seleção adversa, na qual o agente que está envolvido na operação diária possui muito mais detalhes, adquirindo informações que não chegam ao principal, criando desigualdade de informações. O outro tipo é a assimetria informacional do risco moral, caracterizada quando uma das partes não retém toda a informação necessária para averiguar, enquanto a outra parte detém tais informações e assume um comportamento oportunista, não oferecendo toda a informação para proveito próprio (Milgrom e Roberts, 1992).

Ademais, o agente, que está no dia a dia e possui mais informações que o principal, poderá manusear os resultados para seu benefício. Para Campos e Costa (2018), a teoria busca antecipar e organizar a racionalidade econômica e o comportamento oportunista dos gestores que compromete a decisão do acionista.

Um dos problemas fundamentais refere-se à questão principal de como monitorar as atitudes do agente, como apontado por Martinez (1998). O autor enfatiza não apenas a questão do monitoramento, mas também a avaliação do comportamento do agente, levando em consideração o contexto de risco mortal e de seleção adversa.

O estudo da teoria da agência pode nos levar a compreender um dos motivos pelos quais os gestores adotam comportamentos oportunistas, resultando no gerenciamento dos resultados. Conforme apontado por Klann (2011), o gerenciamento de resultados é uma consequência do problema de agência, no qual tanto a seleção adversa quanto o risco moral podem surgir.

## **2.4 Governança corporativa**

Segundo o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC, 2015), Governança Corporativa (GC) “é o sistema pelo qual as empresas e demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo o relacionamento entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas”. O tema é frequentemente relacionado com o a Teoria de Agência, como afirma Iudícibus (2004) em que a implementação da governança corporativa tende a reduzir os conflitos de agência, na tentativa de alinhar as expectativas do principal à tomada de decisão pelo gestor através da direção.

Governança corporativa pode ser tratada como um conjunto de restrições impostas sobre os gestores, por si próprios ou pelos investidores, com o objetivo de obter maior transparência, assegurando o retorno do investimento (Shleifer e Vishny, 1997, citado por Baptista, 2008).

A pesquisa realizada por Dechow e Skinner (2000) analisou a conexão entre o gerenciamento de resultados e as estruturas de governança corporativa, concluindo que empresas com deficiências na governança têm maior propensão a adotar práticas de gerenciamento de resultados.

Sendo assim, podemos correlacionar a utilização da subjetividade atrelada às provisões contingenciais na prática do GR com os conflitos de agência e a governança corporativa, porém não se pode afirmar que a prática do GR está necessariamente relacionada com um baixo nível de GC como afirmam Erfurth e Bezerra (2013) em estudo sobre gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa em que a prática de GR foi semelhante nos diferentes níveis.

### **3. Procedimentos Metodológicos**

Para alcançar os objetivos da pesquisa serão relacionadas características de uma população e a relação entre as variáveis principais e as de controle, o que classifica a pesquisa como descritiva. A análise dos dados será feita por modelos estatísticos de regressão linear múltipla e regressão com dados em painéis, o que classifica a pesquisa como quantitativa, utilizando os softwares IBM SPSS, STATA e Excel para a operacionalização, e os dados de controle foram retirados das demonstrações contábeis das companhias, disponíveis no site da B3 e do banco de dados Oceans14, o que classifica a pesquisa como *archival* (Smith, 2003).

A pesquisa delineou-se em etapas, conforme a figura (1), sendo a primeira a definição do público-alvo, na qual foi definido o setor do varejo, mais especificamente o setor de consumo cíclico, subsetor comércio, devido à importância desse na economia brasileira, segundo pesquisa divulgada pela Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC, 2023) e os recentes escândalos envolvendo expoentes do setor, ainda em investigação, como a Americanas. Em seguida foi realizada a coleta de dados, utilizando o banco de dados do *Oceans14* para retirada de informações e indicadores financeiros e os balanços patrimoniais e notas explicativas para as provisões estimadas em créditos de liquidação duvidosa, provisões para estoques e mercadorias e provisões fiscais, cíveis e trabalhistas. Na sequência foi realizada a preparação das variáveis para compatibilizá-las com os modelos estatísticos escolhidos, conforme artigos de pesquisas, teses e dissertações presentes na literatura referenciada. Após essa etapa foram estimadas as *accruals* discricionárias, utilizando o modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005), para utilizá-las como *proxy* de gerenciamento de resultados. Por fim, foram testadas as hipóteses levantadas no estudo, utilizando regressões lineares múltiplas com dados em painel e a análise e apresentação dos resultados da pesquisa.

Figura 1 – Delineamento da pesquisa



Fonte: Produção dos autores.

### 3.1 Definição da amostra e coleta de dados

Foram analisadas as demonstrações contábeis de todas as empresas do subsetor Comércio, do setor Consumo Cíclico, listadas na B3, a Bolsa do Brasil, totalizando 19 empresas, no período de 2020 a 2022, período compreendido pela crise do COVID19, que teve grande impacto no setor escolhido (Silva Filho, 2021), onde foram analisados os valores das provisões, as estimativas divulgadas nas notas explicativas, os relatórios de auditoria e os índices financeiros, para investigar possíveis evidências de gerenciamento de resultados através do julgamento feito pela administração das provisões contingenciais do período. Foi excluída do estudo a empresa Le Biscuit (LLBI) em razão da falta de informações no período compreendido, totalizando assim 18 empresas, 94,74% do setor, em 3 anos, com a ressalva do ano 2022 da empresa Americanas, que em razão de evidências de fraudes não divulgaram as DCs do 4º trimestre deste ano, em um total de 54 observações, conforme Tabela (1) a seguir:

**Tabela 1.** Relação das empresas

| Relação das empresas     |
|--------------------------|
| 1. Americanas S.A.       |
| 2. Grupo SBF AS          |
| 3. Lojas Quero-Quero S/A |



4. MPM Corpóreos S.A.
5. Pet Center Comercio e Participações S.A.
6. Saraiva Livreiros S.A.
7. Allied Tecnologia S.A.
8. Grupo Casas Bahia S.A.
9. Magazine Luiza S.A.
10. Whirlpool S.A.
11. Arezzo Indústria e Comércio S.A.
12. CEA Modas S.A.
13. Grazziotin S.A.
14. Grupo de Moda Soma S.A.
15. Guararapes Confecções S.A.
16. Lojas Renner S.A.
17. Marisa Lojas S.A.
18. Veste S.A. Estilo

---

Fonte: Dados da pesquisa.

### 3.2 Modelo de Gerenciamento de Resultados

O modelo aplicado para identificar os *accruals* totais foi o descrito por Baptista (2008), pela abordagem do fluxo de caixa, em razão das disponibilidades dessas informações no banco de dados do Oceans14, conforme a fórmula (1):

$$TA_{it} = LL_{it} - FCO_{it} \quad (1)$$

**Onde:**

$TA_{it}$  = *accruals* totais da empresa *i* no período *t*;

$LL_{it}$  = lucro líquido da empresa *i* no período *t*;

$FCO_{it}$  = fluxo de caixa operacional da empresa *i* no período *t*.

O modelo aplicado para identificar os *accruals* não discricionários como *proxy* de gerenciamento de resultados foi o proposto por Kothari, Leone e Wasley (2005), uma extensão do modelo de Jones modificado (1995), proposto por Dechow, Sloan e Sweeney, que sugere que o *Return on Assets* (ROA) controla o efeito do desempenho sobre as *accruals* discricionárias medidas, sendo assim adicionado como variável de controle do modelo, conforme a fórmula (2):

$$TA_{it} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \beta_2 \frac{(\Delta V_{it} - \Delta REC_{it})}{A_{it-1}} + \beta_3 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \beta_4 \frac{ROA_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

**Onde:**

$TA_{it}$  = *accruals* totais, obtidos na fórmula (1), escalonado pelo  $A_{it-1}$ ;

$A_{it-1}$  = ativos totais da empresa *i* no período *t-1*;

$\Delta V_{it}$  = variação das vendas da empresa *i* no período *t*;

$\Delta REC_{it}$  = variação das contas a receber da empresa *i* no período *t*;

$PPE_{it}$  = ativo imobilizado bruto da empresa *i* no período *t*;

$ROA_{it}$  = retorno sobre o ativo da empresa *i* no período *t*;

$\varepsilon_{it}$  = erro da regressão (*proxy* para o GR por *accruals* discricionários) da empresa *i* no período *t*;

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  = coeficientes estimados de regressão.

O valor do resíduo da regressão operacionalizada do modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005) representa o valor encontrado do GR.

### 3.3 Definição das variáveis do estudo

O erro de regressão do modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005) como *proxy* de gerenciamento de resultados foi utilizado como variável dependente das regressões em dados em painel, nas quais serão testadas três hipóteses: hipótese *H1*, se existem evidências de gerenciamento de resultados através da conta provisões estimadas em créditos de liquidação duvidosa (PECLD), hipótese *H2*, se existem evidências de gerenciamento de resultados através da conta provisões para estoques e mercadorias (PEST) e hipótese *H3*, se existem evidências de gerenciamento de resultados através da conta provisões fiscais, cíveis e trabalhistas (PFISC), conforme Tabela (2). Dessa forma foram escolhidas como variáveis independentes o saldo das respectivas contas, escalonadas pelo valor do Ativo nos respectivos anos (DANI *et al.*, 2017).

**Tabela 2.** Hipóteses e Resultados esperados

| Hipóteses  | Resultados esperados  |
|--|---|
| <i>H1</i> : existem evidências de gerenciamento de resultados através da conta provisões estimadas em créditos de liquidação duvidosa? | Relação positiva com o $GR_{it}$ , conforme resultados de Fuji e Carvalho (2005). |
| <i>H2</i> : existem evidências de gerenciamento de resultados através da conta provisões para estoques e mercadorias?                  | Relação positiva com $GR_{it}$ , conforme resultados de Dani et al. (2017).       |
| <i>H3</i> : existem evidências de gerenciamento de resultados através da conta provisões fiscais, cíveis e trabalhistas?               | Relação positiva com $GR_{it}$ , conforme resultados de Dani et al. (2017).       |

Nota. Fonte: Dados da pesquisa.

Como variáveis de controle foram definidas o Tamanho (TAM), a Rentabilidade sobre o Ativo (ROA), o Fluxo de Caixa Operacional (FCO) e a Alavancagem (ALA). Na Tabela (2) estão expostos como as variáveis foram calculadas e suas fontes e autores referenciados:

**Tabela 3.** Variáveis, cálculo/fórmula, fonte dos dados e autores.

| Variáveis                                 | Cálculo/Fórmula  | Fonte dos Dados    | Autores                |
|---|--|--------------------|------------------------|
| <b>Variáveis Dependentes</b>              |  |                    |                        |
| Gerenciamento de Resultados ( $GR_{it}$ ) | <i>Accruals</i> discricionários, estimados pelo modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005).  | Fórmula (2)        | Proposto pelos autores |
| <b>Variáveis Independentes</b>            |  |                    |                        |
| $PECLD_{it}$                              | Saldo da conta provisões estimadas em créditos de liquidação duvidosa, escalonada pelo Ativo da empresa <i>i</i> , no ano <i>t</i> . | Notas explicativas | Fuji e Carvalho (2005) |
| $PEST_{it}$                               | Saldo da conta provisões para estoques, escalonada pelo Ativo da empresa <i>i</i> , no ano <i>t</i> .                                | Notas explicativas | Dani et al. (2017)     |

| $PFISC_{it}$                      | Saldo da conta provisões fiscais, cíveis e trabalhistas, escalonada pelo Ativo da empresa $i$ , no ano $t$ . | Notas explicativas | Dani et al. (2017)        |
|-----------------------------------|--|--------------------|---------------------------|
| <b>Variáveis de Controle</b>      |  |                    |                           |
| Tamanho (TAM)                     | LN(Ativos), onde LN = logaritmo natural.   | Site Oceans14      | Salgado e De Souza (2021) |
| Rentabilidade sobre o Ativo (ROA) | Lucro Líquido de $t$ dividido pelo total do ativo de $t$ . $LL/A$ .  | Site Oceans14      | Soschinski (2018)         |
| Fluxo de Caixa Operacional (FCO)  | Logaritmo do fluxo de caixa operacional.   | Site Oceans14      | Salgado e De Souza (2021) |
| Alavancagem (ALA)                 | Total do Passivo dividido pelo total do Patrimônio Líquido. $(PC+PNC)/PL$ .                                  | Site Oceans14      | Soschinski (2018)         |

Fonte: Dados da pesquisa.

### 3.4 Modelos utilizados no estudo

O modelo utilizado para operacionalização dos dados coletados foi a regressão linear múltipla com dados em painel, sendo dividida em três modelos para testar cada uma das hipóteses levantadas. O modelo (1) tem como variável dependente o GR por *accruals* encontrado na fórmula (2), e como variável independente a PECLD, escalonada pelo Ativo, seguida das variáveis de controle, conforme a fórmula (3):

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_1 PECLD_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 TAM_{it} + \beta_4 FCO_{it} + \beta_5 ALA_{it} \quad (3)$$

**Onde:**

$GR_{it}$  = Gerenciamento de resultados por *accruals*.

$PECLD_{it}$  = Provisão estimada para créditos de liquidação duvidosa, escalonada pelo Ativo da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$ROA_{it}$  = Rentabilidade sobre o ativo da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$TAM_{it}$  = Tamanho da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$FCO_{it}$  = Fluxo de caixa operacional da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$ALA_{it}$  = Alavancagem da empresa  $i$  no ano  $t$ .

O modelo (2) tem como variável dependente o GR por *accruals* encontrado na fórmula (2), e como variável independente a PEST, escalonada pelo Ativo, seguida das variáveis de controle, conforme a fórmula (4):

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_1 PEST_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 TAM_{it} + \beta_4 FCO_{it} + \beta_5 ALA_{it} \quad (4)$$

**Onde:**

$GR_{it}$  = Gerenciamento de resultados por *accruals*.

$PEST_{it}$  = Provisão para estoques e mercadorias, escalonada pelo Ativo da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$ROA_{it}$  = Rentabilidade sobre o ativo da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$TAM_{it}$  = Tamanho da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$FCO_{it}$  = Fluxo de caixa operacional da empresa  $i$  no ano  $t$ .

$ALA_{it}$  = Alavancagem da empresa  $i$  no ano  $t$ .

O modelo (3) tem como variável dependente o GR por *accruals* encontrado na fórmula (2), e como variável independente a PFISC, escalonada pelo Ativo, seguida das variáveis de controle, conforme a fórmula (5):

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_1 PFISC_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 TAM_{it} + \beta_4 FCO_{it} + \beta_5 ALA_{it} \quad (5)$$

Onde:

$GR_{it}$  = Gerenciamento de resultados por *accruals*.

$PFISC_{it}$  = Provisão para estoques e mercadorias, escalonada pelo Ativo da empresa *i* no ano *t*.

$ROA_{it}$  = Rentabilidade sobre o ativo da empresa *i* no ano *t*.

$TAM_{it}$  = Tamanho da empresa *i* no ano *t*.

$FCO_{it}$  = Fluxo de caixa operacional da empresa *i* no ano *t*.

$ALA_{it}$  = Alavancagem da empresa *i* no ano *t*.

#### 4. Apresentação e Análise dos Resultados

Para a análise dos dados foi utilizado o IBM SPSS Statistics versão 29.0.1.0(171), no qual foram operacionalizadas as regressões dos 3 modelos apresentados pelas fórmulas (1), (2) e (3). Após as primeiras análises foram identificados problemas de heterocedasticidade e correlação contemporânea, ante o qual, foi necessária a utilização do método de Mínimos Quadrados Generalizados (MQG ou GLS – *Generalized Least Squares*), conforme estudo publicado por Beck e Kartz (1995, citado por de Souza e Arévalo, 2022), o qual foi operacionalizado pelo software STATA, versão 14.0. A seguir são apresentados os resultados obtidos nas regressões.

**Tabela 4.** Estimação do modelo (1)

| Variáveis    | Coefficientes | Erro padrão | z     | Sig   |
|--------------|---------------|-------------|-------|-------|
| Constante    | 0,1655*       | 0,0887      | 1,87  | 0.062 |
| $PECLD_{it}$ | 0,2284        | 0,689       | 0,33  | 0.740 |
| $ROA_{it}$   | -0,1781***    | 0,0461      | -3,86 | 0.000 |
| $TAM_{it}$   | -0,0391**     | 0,0138      | -2,83 | 0.005 |
| $FCO_{it}$   | 0,0741**      | 0,0243      | 3,06  | 0.002 |
| $ALA_{it}$   | -0,0057       | 0,0080      | -0,71 | 0.476 |

Nota. \*\*\*significância a 1%; \*\* 5%; \*10%. Dados: Fonte da pesquisa.

**Tabela 5.** Estimação do modelo (2)

| Variáveis   | Coefficientes | Erro padrão | z     | Sig   |
|-------------|---------------|-------------|-------|-------|
| Constante   | 0,0034        | 0,0950      | 0,04  | 0.972 |
| $PEST_{it}$ | 6,0457***     | 1,8804      | 3,22  | 0.001 |
| $ROA_{it}$  | -0,0761       | 0,0525      | -1,45 | 0.147 |
| $TAM_{it}$  | -0,0235*      | 0,0134      | -1,76 | 0.078 |
| $FCO_{it}$  | 0,0702***     | 0,0220      | 3,19  | 0.001 |
| $ALA_{it}$  | -0,0008       | 0,0073      | -0,11 | 0.916 |

Nota. \*\*\*significância a 1%; \*\* 5%; \*10%. Dados: Fonte da pesquisa.

**Tabela 6.** Estimações do modelo (3)

| Variáveis    | Coefficientes | Erro padrão | t     | Sig   |
|--------------|---------------|-------------|-------|-------|
| Constante    | 0,1329        | 0,0931      | 1,43  | 0.153 |
| $PFISC_{it}$ | 0,3552        | 0,3374      | 1,05  | 0.292 |
| $ROA_{it}$   | -0,1907***    | 0,0473      | -4,03 | 0.000 |
| $TAM_{it}$   | -0,0355**     | 0,0140      | -2,54 | 0.011 |

|                   |           |        |       |       |
|-------------------|-----------|--------|-------|-------|
| FCO <sub>it</sub> | 0,0714*** | 0,0241 | 2,96  | 0.003 |
| ALA <sub>it</sub> | -0,0051   | 0,0078 | -0,65 | 0.515 |

Nota. \*\*\*significância a 1%; \*\* 5%; \*10%. Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se que nos modelos (1) e (3) a variável de controle ROA<sub>it</sub> se mostrou negativamente e significativamente, a 1%, em relação ao gerenciamento de resultados, o que demonstra que empresas com maior rendimento sobre o ativo possuem menos incentivos em relação ao gerenciamento de resultado, uma vez que já possuem bons resultados e os demonstram sem necessidades de ajustes. O resultado era esperado e corrobora com os de Soschinski (2018).

A variável TAM<sub>it</sub> se mostrou negativa com significância a 5% nos modelos (1) e (3) e 10% no modelo (3), a relação negativa com o GR é esperado conforme Gu, Lee e Rosett (2005), que concluíram que empresas maiores possuem menor variabilidade operacional, acarretando menor variação das *accruals*. Tais evidências também foram encontradas por Soschinski (2018).

A variável FCO<sub>it</sub> apresentou relação positiva com o GR, com significância a 1% nos modelos (2) e (3) e a 5% no modelo (1), se mostrando muito relevante para os modelos, corroborando com os resultados de Pae (2005). Segundo Ball e Shivakumar (2006), o resultado se justifica em função das *accruals* compensarem os efeitos flutuantes do fluxo de Caixa.

A variável ALA<sub>it</sub> não teve significância nos modelos, resultado diverso do encontrado por Soschinski (2018) que apontou relação positiva entre ALA<sub>it</sub> e GR, com significância a 10%, o que indicaria que as empresas que utilizam maiores aportes de terceiros tenderiam mais a realizarem o GR.

Com relação às variáveis de interesse, no modelo (1), a variável PECLD<sub>it</sub> demonstrou relação positiva, porém sem significância, dessa forma podemos rejeitar a hipótese H1, ou seja, caso os valores da variável fossem iguais a zero, o resultado da regressão não seria afetado, pois não há evidências da utilização da provisão estimada para créditos de liquidação duvidosa no gerenciamento de resultados. A variável PEST<sub>it</sub> demonstrou relação positiva e relevante, com significância a 1%, com o GR, o que não rejeita a hipótese H2 pois existem evidências da utilização da provisão para estoques no gerenciamento de resultados. A variável PFISC<sub>it</sub> demonstrou relação positiva mas não significante, o que rejeita a hipótese H3, pois não existem evidências da utilização das provisões fiscais, cíveis e trabalhistas com o gerenciamento de resultados no estudo apresentado.

## 5. Conclusão

A pesquisa teve o objetivo de demonstrar a influência das provisões estimadas para créditos de liquidação duvidosas, das provisões para estoques e das provisões fiscais, cíveis e trabalhistas no gerenciamento de resultados das empresas do setor do varejo, listadas na B3, durante o período da crise do COVID-19 (2020-2022). Foram utilizados modelos estatísticos de regressão linear múltipla, modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005) e modelo de regressão de dados por painéis, estimados por MQG, uma vez que não é possível apontar as acumulações discricionárias diretamente nas demonstrações financeiras, sendo necessária a utilização de modelos estatísticos (Goel, 2012).

Foi possível constatar o gerenciamento de resultados nas empresas no período analisado através das *accruals* discricionárias por meio do modelo de Kothari, Leone e Wasley (2005). Em seguida foram testadas as hipóteses levantadas, utilizando o GR encontrado, como variável dependente, as variáveis de interesse e as variáveis de controle em regressões lineares múltiplas

com dados em painel. A hipótese *H2*: existem evidências de gerenciamento de resultados através da conta provisões para estoques e mercadorias, não foi rejeitada e as hipóteses *H1*: existem evidências de gerenciamento de resultados através da conta provisões estimadas em créditos de liquidação duvidosa e *H3*: existem evidências de gerenciamento de resultados através da conta provisões fiscais, cíveis e trabalhistas, foram rejeitadas.

Desta forma, foi possível comprovar que as empresas do setor do varejo, listadas na B3, no período da crise do COVID-19, de 2020 a 2022, valeram-se da discricionariedade permitida pelas normas contábeis, mais especificamente pelo CPC 25, na mensuração das provisões, de modo a gerenciar seus resultados. Constatou-se também a relação negativa que os índices de retorno sobre o ativo (ROA) e o tamanho (TAM) e a relação positiva do fluxo de caixa operacional (FCO) possuem com o GR, confirmando estudos anteriores.

As descobertas desta pesquisa, juntamente com os recentes casos de fraude contábil em empresas do mesmo setor, evidenciam a complexidade e os desafios enfrentados no ambiente empresarial brasileiro. A utilização da discricionariedade permitida pelas normas contábeis, conforme observado no estudo, destaca-se como uma ferramenta que, quando não monitorada adequadamente, pode abrir espaço para práticas questionáveis.

Os casos de fraude contábil frequentemente envolvem manipulação de resultados financeiros para atender a metas, expectativas do mercado ou manter a aparência de saúde financeira da empresa e a constatação de que as empresas do varejo recorreram ao gerenciamento de resultados durante a crise reforça a importância da fidedignidade da informação e da auditoria independente para detectar e prevenir atividades fraudulentas.

Como limitação da pesquisa evidencia-se as limitações dos modelos utilizados para identificação de gerenciamento de resultados, que se valem de aproximações e podem levar a diferentes interpretações e o setor analisado, e suas peculiaridades.

Pesquisas futuras podem aplicar dos modelos utilizados em outros setores da economia brasileira ou até mesmo na totalidade das empresas da B3, em períodos mais abrangentes, além de testar outras variáveis com o objetivo de aumentar o poder explicativo do modelo testado.

## Referencias

- A bolsa do brasil / B3*. (s.d.). Recuperado de [https://www.b3.com.br/pt\\_br/para-voce](https://www.b3.com.br/pt_br/para-voce)
- Almeida, D. M., & Bezerra, F. A. (2010). Influência do Fluxo de Caixa Operacional no Gerenciamento de Resultados: um estudo em empresas da construção civil listadas na BM&FBOVESPA. In *Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC*.
- Ball, R., & Shivakumar, L. (2006). The role of accruals in asymmetrically timely gain and loss recognition. *Journal of accounting research*, 44(2), 207-242.
- Baptista, E. M. B. (2008). Análise do perfil das empresas brasileiras segundo o nível de gerenciamento de resultados.
- Cardoso, R. L. (2004). Governança corporativa ou gerenciamento de resultados. *Revista Brasileira de Contabilidade*, 150, 18-37.
- CPC 00 - Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro (2019). Recuperado de <https://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>
- CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes (2009). Recuperado de <https://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=56>
- Dani, A. C., Panucci Filho, L., dos Santos, C. A., & Klann, R. C. (2017). Utilização de Provisões para a Prática de Gerenciamento de Resultados em Empresas Brasileiras. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 5(3), 37-56.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting review*, 193-225.
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting horizons*, 14(2), 235-250.
- De Luca, M. M. M., Viana, A. O. B., de Sousa, K. D. F., Cavalcante, D. S., & da Costa Cardoso, V. I. (2020). Gerenciamento de resultados e republicação de demonstrações contábeis em empresas listadas na B3. *RACE-Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 19(2), 249-272.
- dos Santos, A., & Paulo, E. (2006). Diferimento das perdas cambiais como instrumento de gerenciamento de resultados. *BBR-Brazilian Business Review*, 3(1), 15-31.
- Erfurth, A. E., & Bezerra, F. A. (2013). Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, 10(1), 32-42.
- Fávero, L. P., & Belfiore, P. (2017). *Manual de análise de dados: estatística e modelagem multivariada com Excel®, SPSS® e Stata®*. Elsevier Brasil.
- Fuji, A. H., & Carvalho, L. N. G. D. (2005). Earnings management no contexto bancário brasileiro. *Anais*.

- Goulart, A. M. (2007). Gerenciamento de resultados contábeis em instituições financeiras no Brasil. *Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo-Tese de Doutorado*.
- Gu, Z., Lee, C. W. J., & Rosett, J. G. (2005). What determines the variability of accounting accruals?. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24, 313-334.
- 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.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística(2023) – IPEA - <https://www.ibge.gov.br/explica/pib.php>
- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. (2009). Código das melhores práticas de governança corporativa.
- Iudícibus, S. D., & Lopes, A. B. (2004). Teoria avançada da contabilidade.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 163-197.
- Klann, R. C. (2011). Gerenciamento de resultados: análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IFRS. Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau, Santa Catarina - *Tese de Doutorado*.
- Maia, M., & Tsunoda, D. F. (2023). Governança corporativa levantamento da produção científica em artigos recuperados da scopus. *RDBCI: Revista Digital de Biblioteconomia e Ciência da Informação*, 18, e020019.
- Martinez, A. L. (1998). Agency theory na pesquisa contábil. *Encontro Da Anpad–Enanpad*, 1-14.
- Matsumoto, A. S., & Parreira, E. M. (2007). Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e conseqüências. *Contabilidade Gestão e Governança*, 10(1).
- Milgrom, P. R., Roberts, J., & Roberts, J. (1992). *Economics, organization and management* (Vol. 7). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-hall.
- Moreira de Souza, G., & Sánchez Arévalo, J. L. (2022). A importância dos indicadores de liberdade econômica e monetária no valor das empresas do setor de consumo no Brasil. *Estudios Gerenciales*, 38(164), 347-357.
- Nascimento, A. M., & Reginato, L. (2008). Divulgação da informação contábil, governança corporativa e controle organizacional: uma relação necessária. *Revista Universo Contábil*, 4(3), 25-47.
- Oceans14 - *Informações financeiras confiáveis*. (s.d.). Oceans14. Disponível em <https://www.oceans14.com.br>
- Pae, J. (2005). Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24, 5-22.



- Piovesan, A., & Temporini, E. R. (1995). Pesquisa exploratória: procedimento metodológico para o estudo de fatores humanos no campo da saúde pública. *Revista de saúde pública*, 29, 318-325.
- Reis, E. M. D., Lamounier, W. M., & Bressan, V. G. F. (2015). Evitar divulgar perdas: um estudo empírico do gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26, 247-260.
- Ribeiro, A. D. C. (2012). *Provisões, contingências e normas contábeis: um estudo de gerenciamento de resultados com contencioso legal no Brasil* (Doctoral dissertation, Universidade De São Paulo).
- Salgado, N. D. N. B., & de Souza, P. V. S. (2021). O Efeito da Tempestividade Contábil no Gerenciamento de Resultados de Empresas Brasileiras Listadas na B3. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 039-055.
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A survey of corporate governance. *The journal of finance*, 52(2), 737-783.
- Sociedade Brasileira de varejo e consumo (2023) – O papel do varejo na economia brasileira 10ª edição - [https://sbvc.com.br/wp-content/uploads/2023/06/O-Papel-do-Varejo-na-Economia-Brasileira\\_2023-SBVC\\_Vfinal-1.pdf](https://sbvc.com.br/wp-content/uploads/2023/06/O-Papel-do-Varejo-na-Economia-Brasileira_2023-SBVC_Vfinal-1.pdf)
- Soschinski, C. K. (2018). Responsabilidade social corporativa e gerenciamento de resultados: uma análise na perspectiva da cultura nacional. Curso de Ciências Contábeis, Universidade Regional de Blumenau, *Santa Catarina – Dissertação de Mestrado*.
- Silva, S. S., & Costa, R. S. (2018). Teoria da Agência, Stewardship e Stakeholders: um ensaio sobre sua relevância no contexto das organizações. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 8(3), 77-91.
- Smith, M. (2019). Research methods in accounting. *Research Methods in Accounting*, 1-352.