

RELAÇÃO ENTRE ATIVO FISCAL DIFERIDO E REMUNERAÇÃO DOS EXECUTIVOS: UMA ANÁLISE NO SETOR DE BENS INDÚSTRIAS BRASILEIRO.

Lara Elen Dias Furtado

Universidade Federal de Goiás

Carlos Henrique Silva Carmo

Universidade Federal de Goiás

Júlio Orestes da Silva

Universidade Federal de Goiás

Kleber Domingos de Araújo

Universidade Federal de Goiás

Resumo

O presente estudo teve como objetivo analisar se há relação entre Ativo Fiscal Diferido e Remuneração dos Executivos. A amostra é composta por 32 empresas do segmento de bens industriais listadas na B3 entre os anos de 2015 a 2021. Como variável dependente, utilizaram-se as remunerações total, fixa e variável, coletadas no formulário de referência. Para as variáveis independentes utilizaram-se o Ativo Fiscal Diferido e o Índice do Ativo Fiscal Diferido com dados da base da Economática@. Realizou-se análise descritiva e aplicou-se a regressão linear múltipla para fins de atender o objetivo. Os resultados indicaram que o reconhecimento do AFD no BP influencia mais a remuneração total e a remuneração fixa dos executivos, por sua vez, não há relação estatística de que o reconhecimento do AFD no BP influencie mais a remuneração variável. Os achados responderam às especulações da CVM quanto à possibilidade de os créditos fiscais serem usados para distribuir dividendos ou aumentar a remuneração dos executivos. Com base na teoria da agência, os resultados permitem aferir que os créditos fiscais que podem não se consolidarem podem ser utilizados como um pacote de remuneração para alinhar os interesses entre agente e principal, contribuindo com boas práticas de governança corporativa.

Palavras-chaves: Ativo Fiscal Diferido; Remuneração; Executivos.

1 INTRODUÇÃO

O ofício circular da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) levantou algumas especulações quanto às incertezas tributárias voltadas para a possibilidade de distribuição de dividendos baseados em créditos fiscais e a possibilidade dos mesmos créditos para remunerar os executivos. Para a CVM o reconhecimento nº 01 de 2021 de créditos fiscais podem ser revertidos em dividendos ou ainda em pacotes de remuneração para executivos com base nos resultados que podem não se consolidar. (CVM, 2021)

No Brasil a norma contábil do cálculo dos tributos sobre o lucro foi deliberada pela CVM em 1998 especificamente para empresas de capital aberto e em 2004 foi editada pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) para as demais empresas. As normas têm como objetivo alinhar a contabilização dos tributos sobre o lucro, o

reconhecimento dos ativos fiscais diferidos que podem gerar tanto prejuízos ou créditos fiscais que não foram utilizados pela empresa. (Kronbauer et al. 2012; Madeira, 2015).

O Ativo Fiscal Diferido (AFD) é registrado contabilmente no Balanço Patrimonial, e trata-se de um benefício fiscal futuro. É um montante que pode ser revertido para deduzir o valor a pagar do imposto de renda, se caso, seu reconhecimento, for em razão do lucro tributável futuro ou se a empresa tiver direito a restituição, se a firma reconhecer o AFD para recuperação de créditos do imposto de renda pago anteriormente. (Wasserman, 2004)

Para Kronbauer et al. (2012) o reconhecimento do AFD influencia o desempenho financeiro das entidades e esse fator pode gerar comportamentos oportunistas, como gerenciamento de resultados. Tais caminhos podem levar os gestores a escolherem medidas legais, ou não, que podem influenciar o desempenho da companhia com o objetivo de aumentar o lucro e alcançar as metas.

Ramírez, Rojas e Torres (2014) analisaram se o efeito dos créditos fiscais no resultado da empresa aumenta a expectativa dos investidores. Os achados demonstraram que o aumento do Ativo Total derivado do reconhecimento de um crédito no resultado, beneficia a remuneração para os executivos.

Para Murphy (1999) a teoria da agência explica que a criação de um pacote de remuneração para os executivos alinha os interesses entre agentes e principais e reduz o conflito de interesse. Para o autor, os executivos ao analisarem que suas ações podem refletir no desempenho do lucro, tendem a concentrar seus esforços em aumentar o valor de suas remunerações.

De acordo com Beuren, Pamplona e Leite (2020) a remuneração dos executivos pode ser um mecanismo de governança para alinhar os interesses entre executivo e acionista. Duarte *et al.*, (2021) evidencia que a criação de um pacote de remuneração pode incentivar o aumento do ativo da empresa de acordo com desempenho dos executivos, essa explicação se dá pelo fato de que o montante de remuneração dos agentes está ligado ao desempenho do pagamento do agente e principal.

Para Bird (2018) a remuneração dos executivos é uma área superestimada na literatura sobre governança corporativa, isso porque, os gestores influenciam diretamente nas decisões do conselho da administração sobre como será compensado sua própria remuneração.

Diante do exposto, esta pesquisa busca analisar o seguinte problema: **Qual relação entre o AFD e a remuneração dos executivos das empresas do segmento industrial brasileira?** Dessa forma, o objetivo central desta pesquisa é analisar se o AFD influencia mais a remuneração dos executivos. Essencialmente, pretende-se analisar se o reconhecimento do AFD no Balanço patrimonial está associado ao aumento da remuneração dos executivos.

Esse artigo justifica-se pela busca de novas formas de remuneração baseado nos créditos tributários, no caso deste estudo, a possibilidade do AFD se tornar mecanismo de remuneração, conforme as especulações da CVM nº 01 de 2021, sobre a possibilidade dos créditos fiscais serem revertidos em dividendos ou ainda em pacotes de remuneração para executivos com base nos créditos tributários que podem não se consolidar.

Para contribuição teórica é explorado a literatura acerca da remuneração direta e indireta e para o ativo fiscal diferido, a contabilização do tributo sobre lucro. Na perspectiva prática, espera-se que este estudo contribua com os mecanismos de governança corporativa, isso porque, o alinhamento da remuneração entre agente e principal reforça a maximização dos resultados da companhia.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Ativos Fiscais Diferidos e Desempenho

O tributo sobre o lucro é o resultado contábil calculado pelo princípio da competência, depois de reconhecer as diferenças permanentes que dão origem ao tributo diferido. A diferença permanente é calculada com base no resultado contábil e fiscal que dão origem às diferenças temporais entre despesa de tributos sobre o lucro e provisão. A diferença tributária é base para o reconhecimento dos ativos ou passivos fiscais diferidos. O reconhecimento das diferenças temporárias deve ser classificado no Balanço Patrimonial. (Kronbauer et al, 2010).

Diferença permanente é a receita com dividendos classificada como receita contábil, mas que não tem capacidade de alterar o resultado fiscal no período presente e nem em períodos futuros. (Madeira, 2015). Exemplos de despesas que se dão diferenças temporárias dedutíveis são: provisões para perdas estimadas, provisão para manutenção e reparos, provisão para garantia, para riscos e passivos contingentes e aquelas provisões que ultrapassaram os limites permitidos pela norma contábil (Iudícibus et al. 2010)

O passivo fiscal diferido refere-se ao montante tributário sobre o lucro devido em um período futuro que dá origem à natureza das diferenças temporárias tributáveis. O Ativo Fiscal Diferido é o montante do tributo sobre o lucro de natureza recuperável para um período futuro por “diferenças temporárias dedutíveis; compensação futura de prejuízos fiscais não utilizados; e por compensação futura de créditos fiscais não utilizados.” (CPC 32, 2020)

Diferença temporal trata-se do valor contábil de um ativo ou passivo e sua base fiscal e elas podem ser tanto tributáveis quanto dedutíveis. A diferença temporária tributável são valores de origem tributáveis e as diferenças dedutíveis são as diferenças de valores dedutíveis que determinam o lucro ou prejuízo fiscal para períodos futuros na recuperação do valor contábil do ativo ou do passivo líquido. (CPC 32, 2020)

Kronbauer *et al.*, (2012) investigaram o impacto do reconhecimento de AFD na composição financeira e o desempenho econômico de 36 empresas classificadas na [B³] no nível de governança corporativa entre 2006 e 2008. Os autores identificaram que o reconhecimento AFD tem relação positiva com os índices de liquidez e endividamento.

Madeira (2015) examinou o nível de reconhecimento dos AFD nas empresas brasileiras após o Brasil ter adotado as IFRS. Para sua investigação, foram coletados dados de 69 empresas entre 2010 a 2013 classificadas no índice IBRX 100. O autor identificou que o reconhecimento do AFD não explica o endividamento das empresas, ou seja, não existe evidência que os tributos diferidos possam influenciar o grau de endividamento.

Madeira (2015) ainda identificou que empresas maiores tendem a registrar um montante menor de AFD para diminuir sua exposição. Já as empresas que apresentaram menores desempenhos financeiros tendem a aumentar o reconhecimento AFD, possivelmente camuflando o baixo desempenho. Por fim, empresas com maior rentabilidade tendem a reduzir os valores de reconhecimento do AFD, a fim de reduzir o lucro e minimizar os custos políticos

Schuh *et al.*, (2018) estudaram os fatores que influenciam o reconhecimento AFD de 59 empresas brasileiras listadas na [B³] entre os anos de 2009 a 2017. Seus resultados demonstraram que o Índice do Ativo Fiscal Diferido (IAFD) tem relação significativa e negativa com a receita de vendas e o valor total do ativo. Os resultados podem ser

explicados após a alteração nas IFRS e sugere a necessidade de pesquisas futuras que possam explicar as determinantes de forma mais clara ao nível de AFD das empresas brasileiras.

Andrade (2019) buscou relacionar se o reconhecimento do AFD reflete na situação financeira das empresas do setor elétrico do Brasil entre o período de 2014 e 2015 para uma amostra de 30 empresas. Sua pesquisa vai de encontro aos resultados de Kronbauer et al., (2012) que se alinha à existência significativa entre os índices de liquidez e o grau de endividamento para o reconhecimento AFD e conclui que o reconhecimento do AFD melhora o desempenho financeiro da Firma.

Gorlitz & Dobler (2023) realizaram uma análise bibliográfica sobre pesquisas empíricas de contabilidade que abordaram os tributos diferidos ao longo dos anos. Foram 76 artigos de alto conceito publicados nas últimas três décadas. Seus achados determinaram que entre as pesquisas analisadas de 1990 a 2019 os estudos estão relacionados tanto ao gerenciamento de resultados quanto à importância do valor dos impostos diferidos.

Ainda, segundo os autores, os Estados Unidos dominam os estudos desse tema. No geral, os achados dessa pesquisa revelaram que os impostos diferidos são relevantes para os usuários das demonstrações contábeis em termos de valores, porque vai além da previsão financeira e valores de mercado.

2.2 Remuneração dos Executivos

Estudos sobre remuneração de executivos e incentivos gerenciais vêm sendo discutidos há anos nos Estados Unidos (EUA), uma vez que a remuneração dos agentes corporativos é divulgada ao público há décadas (ZHOU, 1999). Esses acontecimentos se deram principalmente após os eventos ocorridos nos EUA envolvendo escândalos da Enron e da WorldCom. (Silva & Beuren, 2010)

Considerando que parte dos acionistas têm seus interesses voltado para aumento para maximizar seus rendimentos, por outro lado o Fisco, tem seus interesses voltado para o tributo sobre o lucro. Os interesses, legítimos, podem criar conflito de interesses, que por sua vez, podem exercer influência sobre o outro. (Wasserman, 2004)

A teoria da agência explica que os agentes possuem interesses próprios em uma organização, e que esses interesses podem provocar conflitos, quando não houver esforços cooperativos. Para diminuir o conflito de interesses existem formas de remuneração para compensar os agentes e alinhar o interesse dos acionistas e dos executivos. (Beuren, Pamplona & Leite, 2020). Nessa perspectiva, a criação de um pacote de remuneração pode ser uma solução para reduzir o conflito da agência. (Murphy, 1999)

Para Krauter (2009) a remuneração é um dos sistemas mais importantes e complexos da administração de recursos humanos. O conceito de remuneração desenhado por Krauter (2009) é dividido entre financeira e não financeira. A financeira pode ser de forma direta e indireta. A remuneração direta é aplicada entre fixa e variável.

Por sua vez, a remuneração direta tem como incentivos monetários que estão relacionados a práticas gerenciais, com objetivo de alinhar os interesses da Firma (Aguiar et al, 2012). Os tipos de incentivo financeiro destacados por Murphy (1999) são: salário-base, bônus anuais, planos de incentivo de longo prazo e incentivos baseados em ações.

A remuneração fixa é o montante em dinheiro pago ao executivo pelo seu trabalho. (Dutra, 2002). O salário-base é um exemplo de remuneração fixa pré-estabelecida entre a firma e o executivo. Esse tipo de remuneração não depende do desempenho do administrador (Aguiar et al. 2012). O objetivo da remuneração fixa é reduzir o risco do

executivo e priorizar o interesse dos acionistas, mas esse tipo de remuneração pode causar o descontentamento dos executivos e causar conflito na agência. (Rissatti et al. 2019).

A remuneração variável está condicionada aos indicadores de desempenho e a metas orçamentárias. (Murphy, 1999). A remuneração variável possui aspectos de longo e curto prazo. O plano de remuneração variável que envolve bonificação leva em torno de um ano, já a remuneração baseada em ações requer um tempo maior. (Merchant & Van Der Stede, 2003).

Ocorre que a remuneração variável força os executivos assumirem maiores riscos para alcançar as metas orçamentárias. Esse fenômeno provoca maior desempenho por parte dos executivos e leva a maior satisfação dos acionistas, reduzindo o conflito da agência. (Murphy, 1999). São exemplos de remuneração variável: Bônus, gratificação, comissão, incentivos, participação nos resultados, participação nos lucros e participação acionária (Krauter, 2009).

Krauter (2009) destaca que a remuneração indireta é dada pela forma com que os benefícios são distribuídos pelas tarefas realizadas pelos agentes. Seu objetivo é dar proteção e comodidade. Os exemplos mais comuns desse tipo de remuneração são assistência médica, odontológica, seguro de vida, disponibilidade de viagem, dispor do automóvel da Firma, entre outros. Por outro lado, a remuneração não financeira dificilmente é incorporada nas empresas. É comum algumas instituições dar apoio ao desenvolvimento pessoal e desenvolvimento de carreira para incentivar o crescimento interpessoal por meio de treinamento e conhecimento científico.

Nesse sentido, pesquisas acerca da remuneração são recorrentes, como a de Duarte et al. (2021) que demonstraram que medidas financeiras contábeis, como o tamanho da empresa e Crescimento possuem relação positiva com remuneração fixa e variável. A Margem Líquida, Retorno sobre o Ativo e Crescimento, não apresentaram relação positiva com nenhum tipo de remuneração, total, fixa ou variável. Esse evento pode ser explicado, porque algumas empresas da amostra apresentaram resultados negativos em algum período coletado.

Chaves et al. (2021) estudaram as empresas do setor de energia elétrica de capital aberto do Brasil e buscou identificar se há relação positiva entre os índices de desempenho financeiro e as práticas de remuneração. Seus achados, de acordo com os resultados, têm relação positiva entre remuneração dos executivos e o desempenho das empresas de energia com indicador financeiro retorno Sobre o Ativo (ROA).

Wang & Yao (2021) investigaram o impacto dos incentivos de remuneração dos executivos na evasão fiscal corporativa das empresas listadas na China entre os anos de 2013 a 2018. Os custos tributários das empresas estatais aumentam na mesma medida que o desempenho dos executivos diminui. A pesquisa demonstrou que os executivos estão mais preocupados em se promover e conquistar cargos mais altos do que nos benefícios proporcionados por metas.

Com base nas argumentações, busca-se identificar a relação entre remuneração total, remuneração fixa e remuneração variável dos executivos com Ativo Fiscal Diferido (AFD). Desta forma, formula-se as seguintes hipóteses de pesquisa:

H1: O Ativo Fiscal Diferido influencia mais a remuneração dos executivos.

H2: Quanto maior o Índice do Ativo Fiscal Diferido maior a remuneração dos executivos.

3 MÉTODOS

3.1 Amostra e Coleta de Dados

A amostra é composta por 60 empresas abertas bens industriais listados no sítio eletrônico da Bolsa de Valores do Brasil a [B³]. Das 60 empresas, apenas 32 apresentaram AFD no Balanço Patrimonial e demonstraram os valores pagos aos executivos, as demais foram excluídas da amostra por não apresentarem informações necessárias para estimação dos modelos econométricos.

Justifica-se a escolha de setor, bens industriais, pelo desempenho da indústria brasileira nos cenários de alterações estruturais operacionais e globais, além da competitividade que o segmento enfrenta e que podem ter impactos significativos na internacionalização dos setores industriais consolidados. (Sarti e Hiratuka, 2017).

Tabela 01 -Amostra da pesquisa classifica na base de dados da Economatica@

Amostra	Qte.
Empresas - Setor Bens Industriais - Base Económica	60
Exclusões	
Empresas com ausência de dados	28
Final	32

Fonte: Elaborado pelos autores

As empresas da amostra possuem ações ativas negociadas na Bovespa entre os anos de 2015 e 2021, período escolhido consiste no fato de que a lei 12.973 de 2014 que passou a vigorar em 2015 pela medida provisória N° 627, de 11 de Novembro de 2013, alterou a legislação tributária relativa ao Imposto Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), com relação ao acréscimo patrimonial dado por lucros auferidos no exterior por empresas controladas ou coligadas e por pessoa física residente no Brasil que tem pessoa jurídica controlada no exterior. (BRASIL, 2014).

3.2 Variáveis

As variáveis dependentes são a Remuneração Total (RT), a Remuneração Fixa (RF) e a Remuneração Variável dos Executivos (RV). Para coleta das variáveis dependentes, foi utilizada a remuneração total por órgão entre os anos de 2015-2021 de acordo com formulário de referência na [B³]. Além de coletar o total de remuneração por órgão, houve a necessidade de coletar o número de executivos por cada empresa para calcular a média dos valores pagos. Ressalta-se que a remuneração dos executivos foi tratada nesse estudo como remuneração média, isso porque, os resultados do quociente foram calculados pela equação remuneração divididos pelo número de executivos.

Logo, para as variáveis independentes foram utilizados índices contábeis financeiros extraídos da Econmatica@: Ativo Fiscal Diferido (AFD), Índice do Ativo Fiscal Diferido (IAFD), Endividamento (END), Tamanho da Empresa (TAM), Retorno sobre o Ativo (ROA), Crescimento (CRES) e Margem Líquida (ML).

Lopes et al., (2018) denota que o nível de endividamento mais elevado aumenta a remuneração dos executivos. Empresas que possuem uma estrutura de endividamento como fator disciplinador, implica na remuneração dos executivos. Para Marafo (2014), o endividamento no contexto brasileiro é um mecanismo alternativo de incentivo aos líderes para reduzir o conflito da agência.

Para Duarte et al, (2021) o pacote de remuneração pode incentivar o aumento do ativo da empresa de acordo com desempenho dos executivos, essa explicação se dá pelo

fato de que o montante de remuneração dos agentes está ligado ao desempenho do pagamento do agente principal. Para Krauter (2009); Duarte et al, (2021) as empresas com maior crescimento pagam menores valores na remuneração dos executivos e empresas com maior margem líquida tendem a aumentar os valores de remuneração. Espera-se que a RT, RF e RV tenham relação positiva com as variáveis CRES e ML.

Camargo; Helal & Boas (2007) Duarte et al (2021) destacaram que empresas que informaram ter maior retorno sobre o ativo tendem a aumentar o valor da remuneração dos executivos. Esse fenômeno, de acordo com os autores, pode diminuir o conflito de interesse entre os executivos e os acionistas. Portanto, espera-se que a variável ROA tenha relação positiva com a remuneração dos executivos, total, fixa e variável.

Schuh et al. (2018) apresentou resultados onde empresas menores são mais propensas a reconhecer o maior montante de AFD, dado as circunstâncias, o que pode-se sugerir é que as empresas dessa amostra utilizem os AFD como mecanismo de aumento do seu ativo e consequentemente melhore a remuneração dos executivos.

Na tabela 02 é possível observar as variáveis dependentes, de controle e explicativa.

Tabela 02: Variáveis Dependentes e Independentes.

Variável	Fórmula	Autores	Fonte
Variáveis Dependentes			
Remuneração Total (RT)	$\frac{RT}{\text{Número de executivos}}$	Duarte et al, (2021); Krauter (2009)	Formulário de Referência
Remuneração Fixa (RF)	$\frac{RF}{\text{Número de executivos}}$	Duarte et al, (2021); Krauter (2009); Rissatti et al. (2019)	Formulário de Referência
Remuneração Variável (RV)	$\frac{RV}{\text{Número de executivos}}$	Duarte et al, (2021); Krauter (2009)	Formulário de Referência
Variáveis Independentes			
Ativo Fiscal Diferido (AFD)	Reconhecimento dos ativos fiscais diferidos registrados pela empresa referente a tributos sobre os lucros diferidos.	Kronbauer et al. (2012)	Economatica@
Índice do Ativo Fiscal Diferido (IAFD)	$\frac{AFD}{\text{Ativo Total}}$	Madeira (2015)	Economatica@
Variáveis de Controle			
Retorno sobre o Ativo (ROA)	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{PL - AT}$	Duarte et al (2021)	Economatica@
Endividamento (END)	$\frac{PC \text{ total}}{AT \text{ total}}$	Madeira (2015)	Economatica@
Crescimento (CRES)	$\frac{\text{Variação na receita operacional líquida da empresa } i \text{ entre } t-1 \text{ e } t, \text{ dividida pela receita líquida operacional no de } t-i}{}$	Krauter (2009); Oliveira (2017); Duarte et al, (2021)	Economatica@
Margem Líquida (ML)	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$	Krauter (2009); Nascimento, Franco e	Economatica@



Cherobim
(2012); Duarte
et al.(2021)

Fonte: Elaborado pelos autores

3.3 Modelos Econométricos

Para analisar a existência de relação entre AFD e IAFD e remuneração dos Executivos, foram estimados os seguintes modelos

$$RT_{it} = \beta_0 + \beta_1 RT + \beta_2 AFD_{it} + \beta_3 TAM_{it} + \beta_4 END_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 ML_{it} + \beta_7 CRES_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$RF_{it} = \beta_0 + \beta_1 RF + \beta_2 AFD_{it} + \beta_3 TAM_{it} + \beta_4 END_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 ML_{it} + \beta_7 CRES_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$RV_{it} = \beta_0 + \beta_1 RV + \beta_2 AFD_{it} + \beta_3 TAM_{it} + \beta_4 END_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 ML_{it} + \beta_7 CRES_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$RT_{it} = \beta_0 + \beta_1 RT + \beta_2 IAFD_{it} + \beta_3 TAM_{it} + \beta_4 END_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 ML_{it} + \beta_7 CRES_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

$$RF_{it} = \beta_0 + \beta_1 RF + \beta_2 IAFD_{it} + \beta_3 TAM_{it} + \beta_4 END_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 ML_{it} + \beta_7 CRES_{it} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

$$RV_{it} = \beta_0 + \beta_1 RV + \beta_2 IAFD_{it} + \beta_3 TAM_{it} + \beta_4 END_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 ML_{it} + \beta_7 CRES_{it} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

3.4 Análise de Dados

Inicialmente, foi verificada a significância estatística dos coeficientes de regressão por meio do teste *t* individual. (ANGRIST e PISCHKE., 2009). Para testar a Normalidade dos resíduos foi utilizado o teste de *Skewness/Kurtosis*. A hipótese nula de normalidade foi aceita para valores de $p > 0,05$.

Com base na estatística qui-quadrada, os resultados indicaram que, com exceção da variável RF ($p = 0,2792$), todas as demais variáveis rejeitaram a hipótese nula de normalidade ao nível de 5%, com $P < 0,0001$. Os resultados sugerem que a distribuição dos dados não segue uma distribuição normal. Por tanto foram considerados os testes estatísticos robustos a violações da normalidade, como modelos baseados em regressão quantílica ou bootstrapping.

Para detectar multicolinearidade entre os preditores foi utilizado o Teste – *F*, Fator de Inflação da Variância (VIF). O VIF médio foi de 3.23, o que é considerado aceitável (abaixo do limite crítico de 10), indicando baixa coletividade com os demais preditores.

Para verificar a presença de heterocedasticidade nos resíduos do modelo de regressão foram utilizados o teste de Breusch-Pagan / Cook-Weisberg. O valor do teste Qui-quadrado (χ^2) foi de 0.04, com um valor de probabilidade associado ($\text{Prob} > \chi^2$) de 0.8431. Como esse valor é superior ao nível de significância usual (0,05), não há evidências para rejeitar a hipótese nula. Portanto, conclui-se que os resíduos do modelo apresentam variância constante, indicando ausência de heterocedasticidade no modelo avaliado.

3.5 Discussão dos Resultados

3.5.1 Estatística descritiva

A tabela 03 apresenta um resumo estatístico descritivo das variáveis dependentes, independentes e de controle, incluindo o número de observações (n), média, desvio padrão, valor mínimo e valor máximo.

Tabela 03: Estatística descritiva

Variáveis	N	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
RT	143	2.380.000	1.810.000	1.895	7.950.000
RF	138	394.933	209.266	407	876.578
RV	128	810.110	4.490.000	0	51.100.000
AFD	150	163.166	223,61	0	1,12
IAFD	150	0,0427	4,88	0	27,6
TAM	150	7,89	11,90	18,99	56,70
END	150	2,36	3,82	-18,85	21
ROA	150	-2,17	16,7	-98,5	33,1
ML	149	-7,33	86,41	-10,54	30,9
CRES	150	3,47	4,67	0	22,70

Tabela 03: Estatística Descritiva.

Fonte: Elaborado pelos autores

A coleta de dados da remuneração total levou em consideração os órgãos do conselho da administração, da diretoria estatutária e do conselho fiscal, além disso, foram somados os benefícios diretos e indiretos, as participações em comitês, outros valores fixos como INSS e FGTS, os bônus, participações nos resultados, participações em reuniões e pagamento baseado em ações.

A média da remuneração total paga por empresa foi de R\$2,38 milhões e a máxima foi 7,950 milhões. A média de remuneração fixa é de R\$394.933 e o valor máximo foi 876.578. Já a remuneração média da remuneração variável foi de R\$810.110 e o valor máximo pago por empresa foi de 51,10 milhões.

Para os AFD, o valor mínimo reconhecido no Balanço Patrimonial foi igual a zero. Esse fator pode ser explicado pelo fato de que algumas empresas não demonstraram reconhecimento ou não tiveram o devido retorno de tributos sobre o lucro. O valor máximo reconhecido foi de R\$1,12 milhões. A média de AFD reconhecida por empresa foi de R\$163, 17 mil. Para o IAFD a média foi de 4,27% com desvio padrão de 4,88% por empresa e o valor máximo representa 27,6%.

O TAM da empresa demonstrou valor máximo de R\$56,70 milhões de ativos reconhecidos e valor mínimo de R\$1,8 milhões. Em média a soma dos ativos para cada empresa da amostra foi de R\$7,8 milhões. Para END, em média a proporção de dívidas por empresa foi de 2,36%.

Quanto às variáveis ROA e ML apresentaram média negativa. Para a ROA, isso pode ser explicado em razão da empresa ter tido uma proporção de Lucro Líquido e do PL muito grande, isso ocorre quando o patrimônio da empresa é muito baixo. A ML com média negativa significa que as empresas estão operando em prejuízo. Por fim, o CRES das empresas apresentou resultados positivos, em média cada empresa cresceu 3,47%. Isso denota um aumento considerável nas vendas.

3.5.2 Estatística Bivariada

Depois de analisar a estatística descritiva, foi realizado o teste de correlação de *Spearman* para avaliar o comportamento entre as variáveis deste estudo. Os resultados são apresentados na tabela 04.

A análise de correlação de *Spearman* revelou diversas associações estatisticamente significativas entre as variáveis analisadas ($p < 0,05$). As variáveis dependentes apresentaram correlações fortes e positivas entre si, especialmente entre RT e RV ($\rho = 0,857$), indicando possível colinearidade.

A variável CRES demonstrou fortes correlações positivas com TAM ($\rho = 0,932$), END ($\rho = 0,818$), RT ($\rho = 0,743$), RF ($\rho = 0,684$), RV ($\rho = 0,665$) e AFD ($\rho = 0,537$), sugerindo que o crescimento está associado à maior tamanho e estrutura da empresa, além de retorno total, fluxo e valor.

Observou-se também uma correlação negativa significativa entre CRES e IAFD ($\rho = -0,353$). A variável AFD correlacionou-se significativamente com várias variáveis, incluindo RT, RF, RV, TAM, END e CRES, enquanto IAFD teve correlação negativa com TAM, END e CRES.

A variável TAM apresentou alta correlação com END ($\rho = 0,870$) e CRES, além de correlações significativas com RT, RF, RV e AFD. Por fim, END também se correlacionou significativamente com as variáveis RT, RF, RV, AFD, TAM e CRES, evidenciando seu papel central nas relações entre os indicadores.

Essas correlações sugerem que variáveis estruturais e de desempenho estão inter-relacionadas de forma significativa com o crescimento observado.

Tabela: 04 – Correlação de *Spearman*

	RT	RF	FV	AFD	IAFD	TAM	REND	ROA	ML	CRES
RT	1									
RF	0,8475*	1								
FV	0,8885*	0,6342*	1							
AFD	0,5098*	0,3701*	0,5352*	1						
IAFD	0,2606*	0,1552	0,2879*	0,8141*	1					
TAM	0,7023*	0,5209*	0,7316*	0,6406*	0,2489*	1				
END	0,5789*	0,4508*	0,5839*	0,5061*	0,2375*	0,7651*	1			
ROA	-0,1395	-0,1495	-0,0930	-0,0876	-0,1426	-0,0577	-0,2685	1		
ML	-0,1092	-0,1535	-0,0438	-0,0236	-0,1041	0,0390	-0,1472	0,9383*	1	
CRES	0,7055*	0,5467*	0,7389*	0,6310*	0,2767*	0,9247*	0,6775*	0,0704	0,1307	1

Nota: * indica significância a nível 1%.

Fonte: Elaborada pelos autores.

3.5.3 Estatística Multivariada

Para analisar a existência de relação entre AFD e remuneração dos Executivos, os modelos foram testados separadamente para cada variável dependente. O primeiro, mede a relação entre AFD e RF, conforme a tabela apresentada.

Tabela 05: Relação entre AFD e RF

Variável	Coefficiente	Erro Padrão	t	p-valor	IC 95%	
AFD	0.164	0.083	1.980	0.050*	0.000	0.328
TAM	0.003	0.003	1.100	0.273	-0.002	0.008
END	-0.011	0.005	-2.020	0.045	-0.021	0.000
ROA	-908.060	948.829	-0.960	0.340	-2785.204	969.083
ML	3.483	1.652	2.110	0.036*	0.235	6.732
CRES	0.025	0.006	4.280	0.000*	0.014	0.037

_cons	283182.500	17521.710	16.160	0.000	248517.900	317847.100
--------------	------------	-----------	--------	-------	------------	------------

Fonte: Elaborado pelos autores. * representa significância estatística.

A regressão RF x AFD contém 137 observações, sendo a variável dependente RF explicada por seis variáveis independentes. O modelo se mostra estatisticamente significativo, com $F(6,130) = 23.62$ e um valor de $\text{Prob} > F = 0.0000$, indicando forte evidência de que, ao menos uma das variáveis, contribui significativamente para o modelo.

O coeficiente de determinação (R-squared) é de 0.5216, ou seja, o modelo explica aproximadamente 52,16% da variação da variável dependente, um valor razoável. O R-quadrado ajustado é de 0.4995 e o erro padrão residual (Root MSE) é de aproximadamente 150.000.

O modelo de regressão para variável dependente AFD e RF é estatisticamente significativo com *P-valor* igual a 0,05. Para cada R\$1,00 de AFD reconhecido no BP em média há um aumento de R\$0,16 do salário fixo dos executivos.

O modelo apresentou significância estatística negativa para Endividamento (END). Isso denota que, quando há um aumento do endividamento da empresa há uma redução na Remuneração Fixa dos Executivos em 1,1%. As evidências foram contrárias a pesquisa de Lopes et al., (2018) que evidenciou que quanto maior o endividamento da empresa maior a remuneração dos executivos.

Houve significância positiva com (ML) e (CRES). Quando a margem operacional líquida da empresa aumenta, a remuneração fixa dos executivos aumenta em média 0,03%. Seguinte, quando a empresa apresenta crescimento na receita operacional líquida há um aumento da remuneração fixa dos executivos, em média de 2,5%.

O segundo modelo mede a relação entre AFD e RT, conforme a tabela apresentada.

Tabela 06: Relação entre AFD e RT

Variável	Coeficiente	Erro Padrão	t	p-valor	IC 95%	
AFD	2.15	0.62	3.44	0.00*	0.92	3.39
TAM	-0.03	0.02	-1.41	0.16	-0.01	0.07
END	-0.04	0.04	-1.07	0.29	-0.12	0.04
ROA	-11396.34	7082.10	-1.61	0.11	-25402.55	2609.87
ML	22.00	12.50	1.76	0.08	-2.76	46.76
CRES	0.20	0.04	4.57	0.00*	0.12	0.29
_cons	1200476.00	129617.50	9.26	0.00	944132.70	1456820.00

Fonte: Elaborado pelos autores. * representa significância estatística.

O modelo apresenta 142 observações, com valor de $F(6, 135) = 39.18$ e $\text{Prob} > F = 0.0000$, o que indica que o modelo como um todo é estatisticamente significativo. O R-squared é de 0.6352, significando que o modelo explica aproximadamente 63,5% da variabilidade de RT, um valor considerado alto. O R-quadrado ajustado também é elevado (0.6190), e o erro padrão residual (Root MSE) é de 1.1 e+06.

A remuneração total dos executivos, apresentado neste artigo é a soma da RF e RV dividido pelos números membros do conselho, apresentou *P - valor* de $< 0,05$. A relação entre a AFD e RT é estatisticamente significativa. Para cada R\$1,00 de AFD reconhecido no BP a remuneração total dos executivos aumenta em R\$2,15.

O modelo também foi positivamente significativo para o crescimento. Isso denota, que quando há aumento da receita líquida das vendas em média a remuneração total dos executivos aumenta em 20%.

O terceiro modelo de regressão linear mede a relação entre AFD e RV, conforme a tabela apresentada.

Tabela 07: Relação entre AFD e RV

Variável	Coefficiente	Erro Padrão	t	p-valor	IC 95%	
AFD	-0.7300622	2.646718	-0.28	0.783	-5.969939	4.509814
TAM	-0.0995201	0.0846053	-1.18	0.242	-0.2670187	0.0679785
END	0.0304313	1.1667987	0.03	0.898	-2.2698806	2.330743
ROA	42527.89	63229.27	0.67	0.502	-82651.12	167706.9
ML	-22490.67	35749.31	-0.63	0.533	-93265.86	48284.51
CRES	0.366803	1.1918275	0.31	0.758	-1.0129701	1.7465761
_cons	285014.6	572880.4	0.5	0.62	-849153.2	1419182

Fonte: Elaborado pelos autores. * representa significância estatística.

O valor de $F(6, 121) = 0.86$ e $\text{Prob} > F = 0.5243$, o que indica que o modelo não é estatisticamente significativo como um todo. O R-squared é 0.0410, ou seja, o modelo explica apenas 4,10% da variabilidade da variável RV, um valor muito baixo. O R-quadrado ajustado é negativo (-0.0065), sugerindo que o modelo não é uma boa representação dos dados.

Nenhuma das variáveis independentes apresentou significância estatística ao nível de 5%. Portanto a H3: AFD influencia mais a remuneração variável dos executivos, foi rejeitada, com P-valor > 0,05.

Quanto a RV é analisada de forma isolada corroboram com a pesquisa de Duarte et al., (2021) onde ML, ROA e CRES não apresentaram significância, o que denota que, as variáveis de controle não sofrem influência sobre a remuneração variável.

Nesse sentido, a H1: O Ativo Fiscal Diferido influencia mais a remuneração dos executivos pode ser comprovada. Portanto, não rejeita a hipótese de pesquisa. Os resultados alcançados vão ao encontro do objetivo de pesquisa de que há influência entre o AFD e a remuneração fixa e total dos Executivos das empresas do segmento bens industriais listado na bolsa de valores do Brasil, corroborando com as expectativas da CVM.

Além disso, há uma expansão dos resultados apresentados evidenciando que não só o AFD influencia na RF e RT, mas também que esse tipo de remuneração está alinhado com o interesse do agente e principal.

Os estudos mostram diferenças na literatura exposta, enquanto que Duarte et al., (2021) e Chaves et al., (2021) apresentou relação positiva com TAM e remuneração, esta pesquisa não apresentou significância estatística. No que se refere a ML e CRES que não foram encontradas evidências estatísticas para Duarte et al., (2021) e Chaves et al., (2021), esta pesquisa mostrou resultados diferentes.

O quarto modelo de regressão mede a relação entre o IAFD e RF, conforme a tabela apresentada.

Tabela 08: Relação entre IAFD e RF

Variável	Coefficiente	Erro Padrão	t	p-valor	IC 95%	
IAFD	275695.30	289397.00	0.95	0.34	-297012.90	848043.40

TAM	0.00	0.00	-1.84	0.07	0.00	0.00
END	-0.02	0.00	-5.48	0.00	-0.03	-0.02
ROA	-227.87	1079.43	-0.21	0.83	-2364.03	1908.29
ML	2.96	1.75	1.69	0.09	-0.50	6.43
CRES	0.02	0.01	3.86	0.00	-0.01	0.03
_cons	280970.50	23595.19	11.91	0.00	234276.30	327664.70

Fonte: Elaborado pelos autores. * representa significância estatística.

A análise de regressão IAFD x RF conduzida com 133 observações demonstrou que o modelo é estatisticamente significativo como um todo ($F(6, 126) = 21,97$; $p < 0,000$), indicando capacidade explicativa conjunta das variáveis independentes. O valor de R^2 revela que aproximadamente 51,12% da variabilidade da variável dependente é explicada pelas variáveis incluídas no modelo.

A variável IAFD não apresentou significância estatística para explicar o aumento da remuneração fixa. O IAFD apresentou ($p > 0.1$), sugerindo fraca associação individual com a variável dependente neste modelo. Portanto a H2: Quanto maior o Índice do Ativo Fiscal Diferido maior a remuneração dos executivos, foi rejeitada.

Entre os coeficientes, as variáveis de controle destacam-se END que representa o grau de endividamento da empresa, apresentou efeito negativo e significativo a nível de confiança de 5%. Isso denota que quando há um aumento da dívida da empresa a remuneração fixa tende a reduzir em 2%. A variável CRES apresentou efeito positivo e significativo a nível de 5%. Esse resultado significa que quando as vendas líquidas das empresas aumentam, a remuneração fixa aumenta em 2%.

A próxima tabela representa a análise de regressão IAFD x AT com 138 observações.

Tabela 09: Relação entre IAFD e RT

Variável	Coeficiente	Erro Padrão	t	p-valor	IC 95%	
IAFD	3163229.00	2237716.00	1.41	0.16	12623507.00	7589964.00
TAM	0.05	0.02	2.60	0.01	-0.01	0.09
END	-0.04	0.01	-2.84	0.00	-0.07	-0.01
ROA	-5713.76	8220.73	-0.70	0.49	-21976.31	10548.80
ML	18.17	13.56	1.34	0.18	-8.65	44.98
CRES	-0.16	0.04	-3.64	0.00	-0.07	-0.25
_cons	1192305.00	181213.20	6.58	0.00	833822.50	1550788.00

Fonte: Elaborado pelos autores. * representa significância estatística.

O modelo é estatisticamente significativo, conforme indicado pela estatística $F(6, 131) = 34,01$; $p < 0,001$). O coeficiente de determinação R^2 indica que aproximadamente 60,9% da variação da variável dependente é explicada pelas variáveis independentes evidenciando boa qualidade do ajuste.

Entre as variáveis analisadas, TAM, END e CRES mostraram-se estatisticamente significativas, com impactos consistentes sobre a variável dependente. Por outro lado, as variáveis IAFD, ROA e ML, por sua vez, apresentaram valores de P-valor superior a 0,05, não sendo estatisticamente significativas neste modelo.

Os resultados mostram que quando a empresa aumenta o valor de seus ativos, a remuneração total aumenta em 5%. Quando a variável END, significa que quando a



empresa apresenta aumento das dívidas a remuneração total diminui em 4%. Já a variável crescimento, apresentou um coeficiente negativo, indicando que quando as vendas líquidas diminuem, a remuneração total reduz em 16%.

A próxima tabela representa a regressão IAFD x RV com 124 observações

Tabela 05: Relação entre IAFD e RV

Variável	Coeficiente	Erro Padrão	t	p-valor	IC 95%	
IAFD	-4669493	9855240	0.47	0.637	-24200000	14800000
TAM	-0.1052062	0.08355	-1.26	0.21	-0.2706727	0.0602602
END	-0.0023227	1.400809	-0.02	0.987	-2.779456	2.775101
ROA	35683.58	64612.75	0.55	0.582	-92278.59	163645.7
ML	-19701.68	35314.52	-0.56	0.578	-89640.23	50236.87
CRES	0.3658935	1.1918892	0.31	0.758	-1.0143131	1.74592
_cons	500470.7	791922.5	0.63	0.529	-1067890	2068832

Fonte: Elaborado pelos autores. * representa significância estatística.

O modelo não apresentou significância estatística, conforme indicado pela estatística $F(6, 117) = 0,85$; $p = 0,5367$), sugerindo que o conjunto das variáveis independentes não explica significativamente a variação da variável dependente. O coeficiente de determinação ($R^2 = 0,0416$) indica que apenas 4,16% da variabilidade da variável dependente é explicada pelo modelo, e o R^2 ajustado é negativo (-0,0075), o que reforça a baixa qualidade do ajuste.

Nenhuma das variáveis independentes apresentou significância estatística individual ao nível de 5%. O intercepto também não foi significativo ($p = 0,529$). Além disso, os intervalos de confiança são amplos e incluem o zero, o que demonstra alta incerteza nas estimativas dos coeficientes. Esses resultados sugerem que o modelo atual não é adequado para explicar a variável dependente e que ajustes adicionais — como redefinição de variáveis, transformação dos dados ou controle de heterocedasticidade — podem ser necessários para melhorar sua capacidade explicativa

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo geral analisar a influência do ativo fiscal diferido na maximização da remuneração total, fixa e variável dos executivos. Com uma amostra de 32 empresas do setor de bens industriais, esta pesquisa responde dúvida levantada pela CVM quanto a possibilidade dos créditos fiscais serem revertidos em remuneração para os executivos.

O primeiro achado desta pesquisa demonstra que há relação positiva e significativa para o AFD, RF e RT, sugerindo que as empresas de bens industriais utilizam dos créditos que podem não se consolidar para aumentar a remuneração total e a remuneração fixa dos executivos. Por outro lado, não foi estabelecida evidência estatística para remuneração variável, provando que, quando há reconhecimento do AFD no BP não influencia mais a remuneração variável.

Os achados respondem às especulações da CVM quanto à possibilidade de aumentar os dividendos dos executivos baseado no aumento dos créditos que podem não se consolidar. Nesse estudo usou-se o AFD e a possibilidade de os mesmos créditos aumentar a distribuição de dividendos. Conforme os achados, não há evidências

estatísticas de que a remuneração variável da diretoria, do conselho fiscal ou do conselho administrativo aumente em razão do AFD.

Em relação ao IAFD, os resultados não apresentaram evidências estatísticas e remunerações dos executivos. Este resultado pode ser explicado pelo fato de que no Brasil a contabilidade e as normas tributárias possuem conflitos de reconhecimento dos créditos fiscais, porque a contabilização dos elementos contábeis e a associação das informações geradas pela contabilidade são diferentes dos objetivos das normas tributárias. (OTT *et al.*, 2012)

Os resultados apresentados podem gerar importantes contribuições para o tema sobre a possibilidade de usar os créditos fiscais para maximizar a remuneração dos executivos, uma vez que foi comprovada estatisticamente este resultado, reforça a teoria da agência, onde um bom pacote de remuneração pode alinhar os interesses entre agente e principal, se tornando uma ferramenta de governança corporativa, a fim de reforçar os interesses no processo de tomada de decisões.

Entende-se, desta maneira, que o objetivo proposto foi atingido em decorrência dos resultados obtidos. Resumindo, os resultados demonstraram que os tributos diferidos influenciam na maximização da remuneração dos fixa e total dos executivos. Mas, que os mesmos créditos não influenciam na remuneração variável, como por exemplo pagamento de dividendos.

Por fim, este artigo oferece oportunidade de estudos empíricos que abordem a relação de outros créditos tributários e remuneração dos executivos. Para pesquisas futuras recomenda-se a ampliação da amostra dessa investigação em empresas de outros segmentos para aumentar a robustez dos resultados.

REFERÊNCIAS

Aguiar, A. B., & Pimentel, R. C. (2017). Remuneração de executivos e desempenho no mercado brasileiro: Relações contemporâneas e defasadas. **Revista de Administração Contemporânea.**

Aguiar, A. B., et al. (2012). Associação entre sistema de incentivos gerenciais e práticas de contabilidade gerencial. **Revista de Administração de Empresas, 52,* 40–54.*

Andrade, M. E. M. C. (2019). Análise dos ativos fiscais diferidos nas empresas do setor elétrico brasileiro. **Revista Contemporânea de Contabilidade, 16*(40), 110–125.*

Barbosa Neto, J. E., Oliveira, W. D. D., & Pinheiro, L. E. T. (2009). Impacto da convergência para as IFRS na análise financeira: Um estudo em empresas brasileiras de capital aberto. **Contabilidade Vista & Revista, 20*(4), 131–153.*

Beuren, I. M., Pamplona, E., & Leite, M. (2020). Remuneração dos executivos e desempenho em empresas brasileiras familiares e não familiares. **Revista de Administração Contemporânea, 24,* 514–531.*

Bird, A. (2018). Taxation and executive compensation: Evidence from stock options. **Journal of Financial Economics, 127*(2).*

Brasil. (2014, maio 13). Lei nº 12.973. Presidência da República, Casa Civil, Subchefia para Assuntos Jurídicos. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/Lei/L12973.htm

Camargos, M. A., Helal, D. H., & Boas, A. P. (2007). A análise da relação entre remuneração de executivos e o desempenho financeiro de empresas brasileiras. *Encontro Nacional de Engenharia de Produção*, Foz do Iguaçu, Brasil.

Chaves, G. B., & Bossolani, H. B. (2021). Relação entre a remuneração dos executivos e o desempenho das empresas: Uma análise no setor energético brasileiro. *XI Congresso ANPCONT: Artigo Científico.*

Comissão de Valores Mobiliários (CVM). (2021, janeiro 29). *Ofício-circular/CVM/SNC/SEP/nº 01/2021.*

Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). (2023). *Pronunciamento Técnico CPC 32 – Tributos sobre o lucro.*
http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/340_CPC_32_rev%2020.pdf

Duarte, J. S. S., Lima, A. C. S., Zanolla, E., & Carmo, C. H. S. (2021). O impacto do gerenciamento de resultados na remuneração de executivos em empresas familiares e não familiares brasileiras. *Revista Brasileira de Contabilidade, 252,* 49–65.

Dutra, J. S. (2002). A gestão de carreira. In M. T. L. Fleury et al. (Eds.), *As pessoas na organização.* São Paulo: Editora Gente.

Fávero, L. P., & Belfiore, P. (2017). *Manual de análise de dados.* Rio de Janeiro: Elsevier.

Gorlitz, A., & Dobler, M. (2023). Financial accounting for deferred taxes: A systematic review of empirical evidence. *Management Review Quarterly, 73,* 113–165.

Hite, G. L., & Long, M. S. (1982). Taxes and executive stock options. *Journal of Accounting and Economics, 4*(1).

Hoff, J., & Vicente, E. F. R. (2016). O gerenciamento de resultados e a remuneração variável dos executivos das companhias brasileiras listadas na BM&FBovespa. *Revista de Contabilidade da UFBA, 10*(2), 64–81.

Iudícibus, S., Martins, E., Gelbcke, E. R., & Santos, A. (2010). *Manual de contabilidade societária: Aplicável a todas as sociedades.* São Paulo: Atlas.

Krauter, E. (2009). *Contribuições do sistema de remuneração dos executivos para o desempenho financeiro: Um estudo com empresas industriais brasileiras* [Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo].

Kronbauer, C. A., Souza, A. M., Alves, W. T., & Rojas, M. J. (2010). Fatores determinantes do reconhecimento de ativos fiscais diferidos. *Revista Universo Contábil, 6*(4), 68–88.

Kronbauer, C. A., Souza, A. M., Webber, L. F., & Ott, E. (2012). Impacto do reconhecimento de ativos fiscais diferidos na estrutura financeira e no desempenho econômico de empresas brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade, 9*(17), 39–60.

Lewellen, W., Loderer, C., & Martin, K. (1987). Executive compensation and executive incentive problems: An empirical analysis. **Journal of Accounting and Economics*, 9*(3).

Lopes, I. F., et al. (2019). Relação entre a remuneração dos executivos e a estrutura de endividamento de empresas listadas na B3 - Brasil, Bolsa, Balcão. **Gestão & Regionalidade*, 35*(106), 177–196.

Madeira, F. L. (2015). Características dos tributos diferidos nas companhias abertas brasileiras após a adoção das IFRS. **Revista Contabilidade e Controladoria*, 8*(3), 126–147.

Merchant, K. A., & Van der Stede, W. A. (2003). **Management control systems: Performance, measurement, evaluation and incentives.** Harlow: Prentice Hall.

Merofa, P. A. (2014). **O endividamento e a remuneração variável dos diretores executivos no Brasil: Evidências empíricas** [Tese de doutorado, Universidade Presbiteriana Mackenzie]. São Paulo, Brasil.

Moura, P. J. P., Ferreira, P. M., Carmo, S. H. C., & Machado, S. L. (2022). Efeito da revisão da norma de arrendamentos no conservadorismo contábil das companhias abertas de bens industriais. **Revista Gestão Organizacional*, 15*(2), 277–292.

Murphy, K. J. (1999). Executive compensation. In O. Ashenfelter & D. Card (Eds.), **Handbook of labor economics** (Vol. 3, Part B, pp. 2485–2563). Holland: Elsevier.

Nascimento, C., Franco, L. M. G., & Cherobim, A. P. M. S. (2012). Associação entre remuneração variável e indicadores financeiros: Evidências do setor elétrico. **Revista Universo Contábil*, 8*(1), 22–36.

Oliveira, A. M. (2017). **Influência dos vieses de excesso de confiança e otimismo sobre gerenciamento de resultados em companhias listadas na BM&FBovespa** [Dissertação de mestrado, Universidade Federal do Paraná]. Curitiba, Brasil.

Ramírez, Z. C., Rojas, J. M., & Torres, J. A. R. (2014). Contabilidad del impuesto sobre beneficios y resultado global: Relevancia valorativa en el mercado financiero español. **Revista de Contabilidad*, 17*(2), 174–182.

Rissati, J. C., Souza, J. A. S., Borba, J. A., & Lunkes, R. J. (2019). Remuneração de executivos e indicadores de desempenho: Brasil versus EUA. **Revista Mineira de Contabilidade*, 20*(2), 5–19.

Santos, T. R. (2018). **Avaliação de desempenho e remuneração de executivos em empresas familiares brasileiras** [Manuscrito]. Universidade Federal de Goiás.

Schuh, C., et al. (2018). Fatores influenciadores do reconhecimento de ativos fiscais diferidos em empresas do Ibovespa. **Revista Universo Contábil*, 14*(1), 29–49.

Silva, J. O., & Beuren, I. M. (2010). Evidenciação da remuneração variável dos executivos nas maiores empresas brasileiras listadas na Bovespa. In **Congresso ANPCONT** (4ª ed.).

Wang, Y., & Yao, J. (2021). Impact of executive compensation incentives on corporate tax avoidance. *Modern Economy*, 12,* 1817–1834.

Wasserman, C. (2004). **O ativo fiscal diferido no sistema financeiro nacional: Análise e proposta de contabilização** [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo].

Zhou, X. (1999). Executive compensation and managerial incentives: A comparison between Canada and the United States. *Journal of Corporate Finance*, 5*(3).