
ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE A PERSPECTIVA DE SERVIÇOS DE NÃO AUDITORIA E A QUALIDADE DA AUDITORIA EXTERNA EM EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL ABERTO

Paula Carolina Ciampaglia Nardi ¹

Caio Duarte ²

Ricardo Luiz Menezes da Silva ³

▪ Artigo recebido em: 20/02/2019 ▪ Artigo aceito em: 19/02/2020 ▪▪▪ Segunda versão aceita em: 20/03/2020

RESUMO

As empresas de auditoria possuem um papel importante para os investidores, ao ter a capacidade de reduzir a assimetria de informações entre empresas e usuários da informação contábil. No entanto, quando as auditorias fornecem outros serviços aos seus clientes, como os serviços de não auditoria (SNA), a independência e a qualidade do trabalho do auditor podem se tornar duvidosas. Nesse contexto, o presente trabalho procurou verificar qual a relação entre a realização da expectativa futura de SNA e a qualidade da auditoria. Para isso, foram utilizados os *accruals* discricionários, via modelo Jones modificado e KS, para capturar o gerenciamento de resultado, variável representativa da perda da qualidade de auditoria. Por meio da análise de dados dispostos em painel das empresas brasileiras de capital aberto, no período de 2010 a 2015, o estudo encontrou evidências significativas de que a realização de expectativa futura de prestação dos SNA impacta negativamente a qualidade do serviço de auditoria. Este estudo contribui para a discussão sobre o tema no Brasil, pouco explorado se comparado com as pesquisas nacionais. Permite aos órgãos reguladores obter mais fundamentações para basear as regulações sobre o tema, e assim garantir maior qualidade no processo de auditoria, via informações livre de viés e tendenciosidade. Sinaliza aos investidores sobre a importância de acompanhar o volume e a existência de perspectivas de SNA nas empresas que pretendem investir. Além disso, propõe uma reflexão sobre a atuação social e ética, no que tange a redução de custos de agência, preponderantes do profissional auditor.

Palavras-Chave: Serviço de não auditoria. Qualidade de auditoria. Gerenciamento de resultados.

¹ Doutora em Administração de Organizações, FEARP-USP. Endereço: Av. Bandeirantes, 3900, Monte Alegre, 14040-905, Ribeirão Preto, SP. E-mail: paulanardi@fearp.usp.br, <https://orcid.org/0000-0001-7897-3070>

² Mestrando em Controladoria e Contabilidade, FEARP-USP. Endereço: Av. Bandeirantes, 3900, Monte Alegre, 14040-905, Ribeirão Preto, SP. E-mail: caio.duarte@usp.br, <https://orcid.org/0000-0002-6938-778X>

³ Doutor em Controladoria e Contabilidade, FEARP-USP. Endereço: Av. Bandeirantes, 3900, Monte Alegre, 14040-905, Ribeirão Preto, SP. E-mail: rlms@fearp.usp.br, <https://orcid.org/0000-0001-5437-1657>

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE PERSPECTIVE OF NON-AUDIT SERVICES AND THE QUALITY OF EXTERNAL AUDIT IN BRAZILIAN LISTED COMPANIES

ABSTRACT

Audit firms play an important role for investors by having the ability to reduce information asymmetry between companies and users of accounting information. However, when audits provide other services to their clients, such as non-audit services (NAS), the independence and quality of the auditor's work may become dubious. In this context, the present work sought to verify the relationship between the realization of the future expectation of NAS and the quality of the audit. For this, the discretionary accruals were used, through modified Jones model and KS, to capture the earnings management, variable representative of the loss of audit quality. Through the analysis of panel data of Brazilian publicly traded companies from 2010 to 2015, the research has found significant evidence that the realization of the future expectation of providing NAS negatively impacts the quality of the audit service. This study contributes to the discussion about the subject in Brazil, little explored when compared to the national surveys. It allows regulatory agencies to obtain more rationale to base regulations on the subject, and thus ensure higher quality in the audit process, through bias free information and bias. It signals to investors on the importance of monitoring the volume and existence of NAS prospects in companies that wish to invest. In addition, it proposes a reflection on the social and ethical performance, regarding the reduction of agency costs, preponderant of the professional auditor.

Keywords: Non-audit service, Audit quality, Earnings management.

1 INTRODUÇÃO

Segundo Healy e Palepu (2001), as Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFPs), que sumarizam as informações contábeis apresentadas pelas empresas, são uma das maneiras de evidenciar, aos investidores e demais usuários, a situação patrimonial e financeira da empresa. Esses usuários podem utilizar essas informações para tomada de decisões de investimentos, dentre outras escolhas.

Entretanto, as informações contidas nas DFPs nem sempre refletem a real situação das empresas, podendo aumentar os problemas de assimetria da informação, conforme aborda a Teoria da Agência (Jensen & Meckling, 1976), em que os agentes têm informações que não sejam de conhecimento dos principais. Além disso, as informações contábeis podem ser gerenciadas de acordo com interesses particulares, com a finalidade de gerar ganhos ou diminuir perdas, caracterizando-se como ações de gerenciamento de resultado (Healy & Wahlen, 1999). Essa prática diminui a proteção ao investidor e tem relação com baixos níveis de governança corporativa (Leuz, Nanda, & Wysocky, 2003). E ainda, empresas inseridas em um ambiente de maior flexibilidade na adoção de práticas contábeis são propensas ao uso de gerenciamento de resultados baseado em escolhas contábeis e menor qualidade de auditoria (Becker, Defon, Jambalvo, & Subramanyan, 1998).

Diante deste contexto, e com o intuito de minimizar o problema da

assimetria de informações, uma alternativa capaz de garantir a qualidade das informações é a submissão das mesmas à avaliação de empresas de auditoria independentes, as quais apresentam um papel fundamental ao verificar e atestar quanto à veracidade dessas informações (Nichols & Smith, 1983).

Para que a auditoria externa possa garantir um serviço de qualidade, sua equipe deve ter *expertise* e independência na realização dos trabalhos (Johnson, Khurana, & Reynolds, 2002). A independência é necessária para garantir que o trabalho executado pelo auditor seja imparcial e criterioso, para que não beneficie, de forma ilícita, seus clientes (Hendriksen & Van Breda, 1999). Ou seja, como o trabalho da auditoria é averiguar a veracidade das DFPs, ela não deve alterar seus critérios e princípios de avaliação em vista de benefícios particulares. Todavia, a alteração desses princípios e critérios pode ocorrer por meio de diversas práticas, capazes de influenciar a informação contábil e distorcer a realidade da empresa (Iudicibus, Martins, & Gelbecke, 2010).

Um exemplo dessas práticas são os serviços de não auditoria (SNA), sendo basicamente constituídos por serviços de consultoria em diversas áreas, como: tributária, financeira, sistemas e recursos humanos. Quanto mais contratos de SNA a empresa de auditoria conseguir, maior tende a ser o seu faturamento, e isso pode comprometer a qualidade do serviço de auditoria (Simunic, 1984), pois, a empresa de auditoria, com o intuito de vender os SNA, pode diminuir os seus critérios de avaliação e exigências durante a execução dos serviços (Ahadiat, 2011; Frankel, Johnson, & Nelson, 2002).

Essa problemática ganhou destaque nos Estados Unidos quando foi criada a lei Sarbanes-Oxley (SOX), devido aos escândalos financeiros ocorridos no país. A referida lei trouxe maior atenção à prestação de SNA pelas auditorias, restringindo alguns serviços e estabelecendo a necessidade de aprovação do Comitê de auditoria em outros (Mitra & Hossain, 2007). Esse novo cenário impactou algumas empresas de auditoria, pois afetou uma parcela de suas receitas.

Diante disso, as pesquisas procuraram analisar o efeito do SNA na independência e na qualidade dos serviços de auditoria, mas ainda não há um consenso sobre a existência dessa relação pós SOX. Algumas pesquisas internacionais verificaram que o SNA não afeta a independência e a qualidade da auditoria (Craswell, 1999; Defond & Francis, 2005; Schneider, Church, & Ely, 2006; Wahab, Gist, & Majid, 2014).

Outros estudos identificaram que o SNA reduz a independência e a qualidade da auditoria (Adeyemi & Olowookere 2012; Ahadiat, 2011; Bloomfield & Shackman 2008; Causholli, Chambers, & Payne, 2014; Dee, Lulseged, & Nowlin, 2006; Frankel *et al.*, 2002; Gore, Pope, & Singh, 2001; Habib, 2012; Lim & Tan, 2008; Mironiuc, Chersan, & Robu, 2013; Moré & Berg, 2016; Zhang, Hay, & Holm, 2016) e alguns estudos não foram conclusivos (Ackert, Church, & Schneider 2008; Ashbaugh, Lafond, & Mayhew, 2003; Ghosh, Kallapur, & Moon, 2008).

Nesse contexto vale ressaltar o estudo de Causholli *et al.* (2014), o qual se mostrou inovador, não apenas por constatar resultados distintos das pesquisas prévias, mas também por considerar como sua variável fundamental, a realização da expectativa com ganhos futuros de SNA, enquanto os outros estudos focavam nos ganhos atuais com SNA. Os autores consideraram que a possibilidade de haver um aumento em SNA poderia fazer com que a qualidade

dos serviços de auditoria atuais fosse viesada. Então, mediram a relação entre a taxa atual de SNA e o total de serviços de auditoria para cada empresa de auditoria em cada cliente. As relações inferiores a 50% foram consideradas propícias a aumentos futuros de SNA. Em seguida, mediram a variação de SNA de um período para o outro, cujos casos de variação positiva, ou seja, aumento dos SNA, interagido com a condição de taxa de SNA inferior a 50% em período anterior, indicava a realização de um aumento nos SNA pela auditoria. Esse fato permitiu uma análise temporal, captando a evolução dos SNA. Os autores concluíram que há um impacto negativo da existência de expectativas de vendas de SNA na qualidade da auditoria.

No Brasil, essa relação ainda precisa ser verificada, uma vez que o foco dos estudos tem sido na problemática dos honorários dos serviços de auditoria (Castro, Peleias, & Silva, 2015; Brighenti, Degenhart, & Cunha, 2016; Hallak & Silva, 2012; Martinez, Lessa, & Moraes, 2014; Munhoz, Murro, Teixeira, & Lourenço *et al.*, 2014), percebendo-se que poucas são as pesquisas específicas que discutem o impacto dos SNA na qualidade de auditoria.

Diante desse contexto, ou seja, da importância da informação contábil para o mercado de capitais, da capacidade da auditoria em reduzir a assimetria de informação entre empresas e investidores, dos resultados ainda não conclusivos pelas pesquisas internacionais e pela insipiência dos estudos nacionais, surge a motivação para analisar a seguinte questão de pesquisa: qual a relação entre a realização da expectativa futura de serviços de não auditoria e a qualidade dos serviços de auditoria em empresas brasileiras de capital aberto?

Assim, pretende-se contribuir para as pesquisas acadêmicas na mesma linha de análise, com intuito de auxiliar na identificação da relação entre os valores de SNA com a qualidade da auditoria independente para o mercado brasileiro. Os resultados encontrados podem sinalizar aos investidores a necessidade de observar o volume e o fluxo de SNA nas empresas que pretendem investir, uma vez identificado que SNA altera a qualidade da auditoria. Além disso, esse estudo pode ser útil aos órgãos reguladores, possibilitando compreender o comportamento das empresas de auditoria e assim propor medidas que possam garantir a qualidade no serviço de auditoria e sua independência, de modo a proteger o investidor e demais *stakeholders*. Ademais, essa pesquisa propõe, para o contexto nacional, o debate sobre a importância da independência do auditor e a reflexão social e ética do papel da auditoria nos custos de agência.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Importância e Qualidade da Auditoria Independente

A contabilidade, por meio de suas DFPs, tem por objetivo prover informações aos usuários para as decisões de investimentos e financiamentos. Assim, uma das principais qualidades, que fazem com que a informação contábil seja útil para a tomada de decisões, é a confiabilidade.

A confiabilidade se torna importante para os *stakeholders*, dado o ambiente institucional assimétrico, como apresentado pela Teoria da Agência, diante da qual nem todos os usuários tem acesso a totalidade das informações (Jensen & Meckling, 1976), podendo haver situações que beneficiem alguns indivíduos,

como o caso de informações privilegiadas, em detrimento de outros indivíduos.

Dado esse contexto, os usuários das informações contábeis buscam alternativas a fim de reduzir o problema do *gap* informacional e aumentar a confiabilidade nas informações. Uma das opções encontradas é o processo de auditoria contábil. Esse processo tem caráter sistemático na obtenção e na avaliação objetiva de evidências sobre as DFPs de uma empresa, e visa atestar quanto a fidedignidade dos resultados econômicos e financeiros de uma entidade, bem como confirmar se os princípios fundamentais da contabilidade foram observados em uma base uniforme (Souza & Pereira, 2006). Portanto, a auditoria das DFPs se tornou uma ferramenta muito importante para o mercado de capitais.

Com relação à atuação da auditoria, Watts e Zimmerman (1983) argumentam que a auditoria só terá êxito caso ela possa reduzir o comportamento oportunista dos agentes, sendo que isso ocorrerá apenas se a probabilidade de o auditor reportar alguma desconformidade nas demonstrações for não nula. A chance dessa probabilidade não ser nula depende de dois fatores: i) a possibilidade de o auditor encontrar falhas nas demonstrações; ii) a perspectiva de o auditor comunicar as falhas encontradas. Sendo que o primeiro componente é associado ao grau de competência técnica e da objetividade do auditor, e o segundo fator é caracterizado pelo princípio da independência (Watts & Zimmerman, 1983).

Nesse contexto, Johnson *et al.* (2002) dizem que, sendo a auditoria um processo, e para que se realize de maneira adequada, ela deve atender alguns princípios e requisitos básicos, como a objetividade e a independência, além disso, o auditor deve possuir elevada *expertise*, para dar fundamentação técnica ao seu trabalho.

2.2 Independência do Auditor

A independência da profissão do auditor é o alicerce de sua estrutura, pois, não importam as legislações, regras e o conhecimento técnico, se o auditor não for independente, o que resultaria em um desvio de conduta, levando a perda de confiabilidade por parte dos tomadores de decisão.

Para ser independente, o trabalho do auditor deve ser objetivo e íntegro. A objetividade é o ato de ser imparcial, ou seja, não tendencioso, enquanto que a integridade é uma característica humana, relacionada com a capacidade de realizar um trabalho de maneira honesta e sem cometer algum ato que pretenda, intencionalmente, favorecer o cliente ou a si.

Uma distinção que deve ser destacada sobre a independência do auditor é que este não deve apenas ser independente, ele deve parecer independente (Carmichael & Swieringa, 1968). Ou seja, o auditor deve ser independente na execução de seu trabalho, seguindo todos os critérios necessários para garantir a qualidade de seus serviços, além disso, deve demonstrar a independência em suas ações com os clientes, não cedendo às pressões que podem ocorrer por aqueles que buscam alcançar algum benefício particular no processo de auditoria (De Angelo, 1981).

Uma das relações entre a empresa de auditoria e seus clientes que pode

afetar a independência, é quando um cliente é o principal responsável pelas receitas da referida auditoria. Nesses casos, a firma de auditoria tende a ceder às pressões impostas por esse cliente em função de sua dependência financeira (Larcker & Richardson, 2004).

A relação entre firmas de auditoria e seus clientes aumentou quando as empresas de auditoria passaram a oferecer outros serviços, tais como: serviços de consultoria tributária, consultoria financeira, consultoria em recursos humanos, dentre outros tipos (Simunic, 1984).

Segundo Arruñada (1999), a provisão de outros serviços se deve a questão de economias de escopo, pois, o fato de uma mesma empresa de auditoria prestar os dois tipos de serviços a um cliente pode ocasionar em redução do custo total desses serviços. Todavia, quando a firma de auditoria passa a prestar SNA, há o aumento da dependência financeira e isso pode afetar sua independência para com o cliente, pois o auditor pode ser pressionado a reportar uma opinião que não atende aos requisitos das normas, em função de preservar sua relação com o cliente (Kinney, Palmrore & Scholz, 2004). Sendo assim, o estudo quanto à influência dos SNA na independência do auditor passou a ser o foco de alguns pesquisadores (Habib, 2012).

2.3 Serviços de Não Auditoria

A prestação dos serviços de não auditoria se elevou, representativamente, com o passar do tempo. Um exemplo é o caso da empresa Enron, que tinha gastos de auditoria em torno de US\$ 25 milhões e gastos com serviços de consultoria de US\$ 27 milhões com a Arthur Andersen, sua empresa de auditoria na época (Beattie & Fearnley, 2002). A partir desse e de outros escândalos financeiros, foi criada a lei Sarbanes-Oxley (SOX), que, entre as várias regras instituídas, determinou limitações para as empresas de auditoria quanto à prestação de SNA para companhias que fossem seus clientes. Desde então, houve maior intensificação do meio acadêmico em analisar se a prestação de SNA realmente impacta a independência do auditor (Causholli, Chambers, & Payne, 2015).

Por exemplo, Frankel *et al.* (2002) foram um dos primeiros a encontrar evidências de que havia uma relação negativa entre o nível de SNA e a qualidade da auditoria, a qual foi observada por meio de *accruals* discricionários. Os autores apontaram que as taxas de SNA estão positivamente associadas aos aumentos inesperados no resultado e com a magnitude dos *discretionary accruals*. Também evidenciaram que há uma relação negativa entre a divulgação das taxas de SNA e o preço das ações das empresas.

Ashbaugh *et al.* (2003) contestaram os resultados encontrados por Frankel *et al.* (2002), pois, a partir de ajustes nos *discretionary accruals*, identificaram alterações nos resultados dos testes de *benchmark* que não captaram nenhuma associação estatisticamente relevante entre as empresas que cumprem a previsão dos analistas e taxas de auditor, logo eles não descobriram nenhuma evidência que corrobore a alegação de que a independência é afetada pela prestação de SNA.

Na sequência, Lim e Tan (2008), a partir do modelo utilizado por Ashbaugh *et al.* (2003), procuraram explicar o efeito do grau de especialização do auditor

na sua independência. E os autores sugerem que nem todas as firmas de auditoria perdem sua independência, na aparência e de fato, pela prestação dos SNA quando o auditor apresenta um elevado grau de *expertise*, ou seja, quanto mais especializado o auditor for.

Geiger e Rama (2003) buscaram examinar a associação entre os níveis das taxas de SNA e alterações no relatório do auditor. Dentre os resultados destacados, os autores relatam que não encontraram uma relação significativa entre as taxas de auditoria e os pareceres da auditoria, a única relação positiva encontrada foi a das taxas de auditoria com os pareceres, inclusive nas análises adicionais realizadas no estudo, indicando que os SNA não impactam na independência do auditor.

Outros estudos, como DeFond e Francis (2005), Schneider *et al.* (2006), Bloomfield e Shackman (2008) e Habib (2012), também não encontraram evidências significantes de que a prestação de SNA pode estar associada a uma menor qualidade da auditoria, apontando assim uma predominância nos resultados de que não há impacto na independência do auditor.

Em contrapartida a esses resultados, outras pesquisas apontaram distintas evidências sobre a relação entre SNA e a perda ou não de independência. Ahadiat (2011), ao estudar a provisão de SNA para os clientes de auditoria nos mercados do Reino Unido e da Austrália, encontrou evidências de que há uma potencial perda de independência conforme aumenta a prestação de SNA.

Causholli *et al.* (2014) analisaram a provisão de SNA de uma perspectiva distinta de todas as demais pesquisas, pois ao invés de analisarem a relação entre a provisão corrente de SNA pelas firmas de auditoria com a independência, os autores estudaram a expectativa de provisão futura de SNA e sua relação com a qualidade da auditoria. Os autores basearam-se na preocupação da *Securities and Exchange Commission* (SEC), de que quando as empresas de auditoria fornecem SNA elas despendem mais tempo se preocupando em vender tais serviços do que com a qualidade da auditoria. Assim, eles utilizaram, como base para o estudo, empresas com baixos níveis de SNA atuais, considerando que elas têm maior expectativa de aumentar seu consumo de SNA no futuro. A pesquisa foi realizada com base nos *accruals* discricionários, via modelo modificado de Jones (1991) para determinação do gerenciamento de resultados. Como resultado, obtiveram evidências estatísticas de que há um impacto direto entre a expectativa de ganhos futuros com SNA e a qualidade da auditoria sob determinadas condições.

Assim, percebe-se que a pesquisa sobre os SNA vem evoluindo e, que, embora haja estudos que apontem que não há impacto do SNA na qualidade da auditoria, outros mais recentes trazem uma nova abordagem, contestando os resultados dos estudos passados.

Para compreender, com mais detalhes as pesquisas já realizadas nessa linha, segue resumo dos principais estudos na Figura 1.

Autor(es)	Objetivos	País/Período	Metodologia	Resultados
Craswell (1999)	Verificar se SNA reduz a independência da auditoria.	Austrália/1980-1989	Regressão	SNA não afeta a opinião, portanto a independência do auditor.
Gore <i>et al.</i> (2001)	Verificar se SNA reduz a independência da auditoria.	Inglaterra/1992-1998	Regressão e Teste de Média	SNA interfere na independência no caso de empresa de auditoria menores.
Frankel <i>et al.</i> (2002)	Analisar a relação entre SNA e honorários de auditoria com gerenciamento de resultados	EUA/2001	Regressão	Taxas de SNA são positivamente relacionadas com os <i>accruals</i> discricionários e negativamente com o preço das ações.
Ashbaugh <i>et al.</i> (2003)	Contestar os resultados de Frankel <i>et al.</i> (2002).	EUA/2001	Regressão	Não houve resultados conclusivos.
DeFond e Francis (2005)	Revisar as pesquisas sobre a provisão de SNA.		Revisão Bibliográfica	SNA não impactam na qualidade auditoria.
Dee <i>et al.</i> (2006)	Verificar se os SNA aumentam o vínculo econômico entre auditores e clientes.	EUA/1999-2000	Regressão	Há indícios de que as taxas de SNA têm relação positiva com os <i>accruals</i>
Schneider <i>et al.</i> (2006)	Revisar as pesquisas sobre a provisão de SNA.		Revisão Bibliográfica	SNA não impacta na qualidade auditoria.
Ackert <i>et al.</i> (2008)	Verificar se a independência e reputação dos auditores afeta os investimentos de seus clientes.	EUA/2002	Teste de média	Os investimentos em clientes auditados por empresas menos conceituada são reduzidos
Bloomfield e Shackman (2008)	Analisar o impacto dos SNA na independência do auditor.		Regressão	Maiores taxas de SNA implicam em perda de independência.
Lim e Tan (2008)	Investigar a relação entre SNA, qualidade de auditoria e a especialização do auditor.	EUA/2000-2001	Regressão	Quanto maior a <i>expertise</i> do auditor menor é o impacto da provisão de SNA na independência.
Ghosh <i>et al.</i> (2008)	Analisar a relação das taxas de SNA com a independência do auditor	EUA/2001-2006	Regressão	Não há evidência de relação entre as taxas de SNA e a independência do auditor.
Ahadiat (2011)	Investigar o envolvimento dos auditores com os serviços auditoria e SNA para os mesmos clientes.		Regressão	Os SNA podem impactar na independência do auditor.

Autor(es)	Objetivos	País/Período	Metodologia	Resultados
Adeyemi e Olowookere (2012)	Analisar a relação entre SNA e a independência do auditor	Nigéria	Questionário e teste de média	SNA afetam a percepção dos investidores quanto à independência
Habib (2012)	Revisar, sintetizar pesquisas sobre a provisão de SNA.		Revisão Bibliográfica	Indicou que uma maior provisão de SNA, implica numa perda de qualidade.
Mironiuc <i>et al.</i> (2013)	Análise da influência do SNA na transparência dos relatórios financeiros	EUA/2010	Análise discriminante	SNA afeta a independência dos auditores, impactando negativamente na qualidade dos relatórios
Causholli <i>et al.</i> (2014)	Investigar se a relação entre a prestação futura de SNA afeta a qualidade da auditoria	EUA/2000-2001 e 2005-2007	Regressão	A possibilidade de venda futura de SNA impacta negativamente a qualidade da auditoria
Wahab <i>et al.</i> (2014)	Analisar a relação entre as taxas de SNA e a qualidade dos relatórios financeiros	Malásia/2007-2009	Regressão Probit	As taxas de SNA têm relação positiva com a qualidade dos relatórios financeiros
Brighenti <i>et al.</i> (2016)	Identificar fatores que influenciam honorários de auditoria	Brasil/2010-2012	Regressão linear múltipla	Dentre diversos fatores, os serviços de não auditoria influenciam os honorários de auditoria
Moré e Berg (2016)	Investigar o efeito de SNA na independência do auditor	Inglaterra/2007-2014	Análise de indicadores	SNA prejudica a independência da auditoria.
Zhang <i>et al.</i> (2016)	Analisar o efeito do SNA na independência do auditor.	Noruega/2008-2010	Regressão	Há relação entre SNA e a perda de independência da auditoria

Figura 1- Panorama geral das pesquisas anteriores.
 Fonte: Elaborada pelos autores.

Por meio da Figura 1 verifica-se que as pesquisas procuram relacionar a existência de SNA com a independência e a qualidade da auditoria independente. Os resultados das pesquisas anteriores apresentam-se de modo distintos, alguns verificam que o SNA interfere negativamente na independência e na qualidade da auditoria, outros não encontraram essa relação. Além disso, percebe-se que a maioria dos estudos foi realizada no mercado norte-americano, sendo que não foram encontrados estudos no mercado brasileiro diretamente sobre essa ótica. Por exemplo, a pesquisa de Brighenti *et al.* (2016), identificou a existência de relação entre SNA e honorários de auditoria

independente, todos analisados no período “t”, ou seja, sem qualquer defasagem, e utilizaram honorários de auditoria como proxy para qualidade de auditoria.

Diante disso, viu-se a necessidade de analisar a relação entre qualidade de auditoria e a possibilidade de obtenção de SNA futuros, baseado em Causholli *et al.* (2014), para um mercado com diferenças legais, estruturais, de fiscalização e de baixa divulgação, como é o caso do Brasil, se comparado com os EUA. O intuito é contribuir para essa linha de pesquisa, comprovando, ou não, o impacto negativo que a expectativa de SNA futuros possui na qualidade da auditoria.

Assim, estabeleceu-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H₁: A qualidade do serviço de auditoria independente é inferior hoje, na expectativa de obter maiores serviços de não auditoria no futuro.

3 METODOLOGIA

3.1 Amostra

A pesquisa partiu da população 346 empresas brasileiras listadas na B3, durante o período de 2010 a 2015. O início da pesquisa se dá no ano de 2010, pois, foi quando se tornou obrigatória a divulgação, via formulário de referência, dos valores de honorários e SNA no Brasil. As empresas financeiras e aquelas que não apresentavam os dados necessários para a pesquisa, principalmente os SNA, foram retiradas, totalizando uma amostra final de 249 companhias.

Os honorários sobre a prestação de SNA foram todos retirados dos formulários de referência anuais, disponíveis no *site* da B3. Os dados contábeis, índices financeiros e outras informações utilizadas para cálculo dos *accruals* e das variáveis de controle foram obtidos da base de dados Economática.

A escolha do gerenciamento de resultados, como representativa de qualidade da auditoria, foi feita com base no que vem sendo adotado por diversos estudos, como por exemplo: Choi, Kim, Kim, Zang (2010); Dantas e Medeiros (2014); Deumes, Schelleman, Bauwhede e Vanstraelen (2012); Huang, Chang e Chiou (2016), Johnstone, Li e Luo (2014); Kallapur, Sankaraguruswamy e Zang (2010), Moraes e Martinez (2015).

Além dessa variável, a literatura aborda outras como sendo representativas de qualidade de auditoria: a) *Big Four* (Girão, Martins & Paulo, 2015); b) Rodízio (Oliveira & Santos, 2007); c) Honorários da auditoria independente (Choi *et al.*, 2010; Moraes & Martinez, 2015; Salehi, Moradi, & Paiydarmanesh, 2017; Bandyopadhyay & Kao, 2004) e d) relatório com opinião modificada (Gul, Wu, & Yang, 2013; Rainsbury, Bradbury, & Cahan, 2009; Wu, Hsu, & Haslam, 2016; He, Pittman, Rui, & Wu, 2016). A variável *Big Four* foi considerada nesse estudo como variável de controle.

Utilizar rodízio de auditoria como representativa de qualidade de auditoria seria considerar a qualidade da auditoria apenas no momento pontual em que o rodízio aconteceria, o que não condiz com o objetivo desse estudo. Além disso, como o intervalo do estudo é de cinco anos, poucos rodízios seriam realizados.

O uso do tipo de relatório de auditoria também seria um problema, pois, no

Brasil, o número de relatórios modificados não é grande o suficiente para captar a qualidade da informação contábil de modo mais geral, mas sim, característico de situações mais extremas, conforme também ressaltado por Choi *et al.* (2010).

Portanto, o gerenciamento de resultados seria a *proxy* mais ampla e apropriada para esse tipo de estudo (Kallapur *et al.*, 2010), ou seja, como representativa da qualidade de auditoria. Contudo, para aumentar a robustez do trabalho, testes alternativos foram realizados, utilizando outra variável representativa de qualidade da auditoria, o valor pago aos honorários de auditoria independente.

3.2 Modelos

Com base nas pesquisas anteriores, definidas no referencial teórico, a qualidade da auditoria será representada pelo cálculo dos *accruals* discricionários, obtida via modelos de gerenciamento de resultados.

Uma das formas mais utilizadas de se capturar o gerenciamento de resultados é baseada nas diferenças entre o resultado pelo regime de competência e pelo fluxo de caixa correspondente (Nardi, Silva, Nakao, & Valle, 2009). Para esse estudo, a determinação dos *accruals* discricionários ocorreu com o uso do modelo Jones modificado (Dechow, Sloan, & Sweeney, 1995) e o modelo de Kang e Sivaramakrishnan (1995) (KS). A escolha de dois modelos de gerenciamento de resultados tem a finalidade de aumentar a robustez das análises, e foi feita por aqueles mais utilizados pela literatura.

O *accrual* total foi calculado por meio da seguinte equação (Jones, 1991):

$$AT_{j,t} = \Delta AC_{j,t} - \Delta PC_{j,t} - \Delta Dispon_{j,t} + \Delta PfCP_{j,t} - \Delta EPA_{j,t}$$

Em que:

- $AT_{j,t}$: o *accrual* total da empresa *j* no período *t*;
- $AC_{j,t}$: variação do ativo circulante da empresa *j* entre os anos *t-1* e *t*;
- $PC_{j,t}$: variação do passivo circulante da empresa *j* entre os anos *t-1* e *t*;
- $Dispon_{j,t}$: variação de disponibilidade da empresa *j* entre os anos *t-1* e *t*;
- $PfCP_{j,t}$: variação do passivo financeiro de curto prazo da empresa *j* entre os anos *t-1* e *t*; e
- $EPA_{j,t}$: despesa de depreciação e amortização da empresa *j* no período *t*.

Os *accruals* discricionários, com cálculo baseado no modelo de Jones modificado, foram encontrados seguindo a seguinte equação:

$$\frac{AT_{j,t}}{Asset_{j,t-1}} = k_1 \frac{1}{Asset_{j,t-1}} + k_2 \frac{\Delta Rev_{j,t}}{Asset_{j,t-1}} + k_3 \frac{PPE_{j,t}}{Asset_{j,t-1}} + \varepsilon_{j,t}$$

Em que:

- $AT_{j,t}$: *accrual* total da empresa *j* no período *t*;
- $Asset_{j,t-1}$: ativo total da empresa *j* no início do período (*t-1*);

- $Rev_{j,t}$: variação da receita líquida da empresa j entre os anos $t-1$ e t ;
- $PPE_{j,t}$: investimento, imobilizado, diferido e intangíveis brutos da empresa j no ano t .

Os *accruals* não discricionários, por sua vez, são calculados da seguinte maneira:

$$AND_{j,t} = \hat{k}_1 \frac{1}{Asset_{j,t-1}} + \hat{k}_2 \frac{(\Delta Rev_{j,t} - \Delta CR_{j,t})}{Asset_{j,t-1}} + \hat{k}_3 \frac{PPE_{j,t}}{Asset_{j,t-1}} + \varepsilon_{j,t}$$

Em que:

- $AND_{j,t}$: *Accrual* não discricionário da empresa j no período t ;
- $CR_{j,t}$: variação de Contas a Receber da empresa j entre $t-1$ e t .

Por fim, os *accruals* discricionários com base no modelo KS, provém dos resíduos da seguinte regressão:

$$AT_{j,t} = \phi_0 + \phi_1 \left[\frac{CR_{j,t-1}}{Rev_{j,t-1}} \times Rev_{j,t} \right] + \phi_2 \left[\frac{APB_{j,t-1}}{EXP_{j,t-1}} \times EXP_{j,t} \right] + \phi_3 \left[\frac{DEP_{j,t-1}}{PPE_{j,t-1}} \times PPE_{j,t} \right] + v_{j,t}$$

Em que:

$APB_{j,t-1}$: capital de giro líquido sem considerar contas a receber da empresa j no período $t-1$;

• $EXP_{j,t-1}$: despesa operacional antes da depreciação e amortização da empresa j no período $t-1$;

• $EXP_{j,t}$: despesa operacional antes da depreciação e amortização da empresa j no período t ;

• $DEP_{j,t-1}$: despesa de depreciação e amortização da empresa j no período $t-1$;

A partir dos resíduos do modelo KS e da estimação dos *accruals* discricionários do modelo Jones cada um dos resultados obtidos foram utilizados como variável dependente no modelo principal, definido a seguir.

Considerando os modelos apresentados por Ashbaugh *et al.* (2003), Lim e Tan (2008) e Causholli *et al.* (2014) e adaptando para a realidade nacional, definiu-se o modelo a ser estimado:

$$ADC_{it} = \beta_1 OPFEE_{it} \times NY_{PCT_{it}} + \beta_2 Growth_{it} + \beta_3 Linnasf_{it} + \beta_4 CFO_{it} + \beta_5 Lev_{it} + \beta_6 MB_{it} + \beta_7 MV_{it} + \beta_8 LOSS_{it} + \beta_9 LCA_{it} + \beta_{10} BIG4_{it} + \varepsilon_{it}$$

Em que:

• ADC : variável dependente do modelo, representada pelos *accruals* discricionários, *proxy* para captar a qualidade da auditoria (Causholli *et al.*, 2014).

• $OPFEE$: *dummy* que assume 1 se a taxa de SNA for inferior a 50% e 0, caso contrário. A taxa de SNA foi calculada dividindo o gasto com SNA pelo valor total dos serviços da empresa de auditoria (SNA + Auditoria). Se essa relação for inferior a 50%, considera-se que a empresa tem alta chance de adquirir serviços de SNA no futuro. Essa variável capta a possibilidade de venda futura de SNA (Causholli *et al.*, 2014).

- NY_{PCT} : representa a promessa de receitas futuras de SNA. É a maior variação entre as taxas de SNA de um ano para o outro de determinada empresa, atestando se valor dos SNA aumentou ou não (Causholli *et al.*, 2014).

- $OPFEE \times NY_{PCT}$: variável independente de interesse. Mede o coeficiente incremental em NY_{PCT} para o grupo $OPFEE = 1$. Portanto, capta a ideia de que a empresa apresentava possibilidade de venda futura de SNA ($OPFEE$) e que essa possibilidade se concretizou, via aumento de venda de SNA (NY_{PCT}). Espera-se que o coeficiente do termo de interação seja positivo, sugerindo que a alta taxa de crescimento de oportunidade, que aumenta SNA futuro, exibe maiores níveis de gerenciamento de resultados, portanto, menor a qualidade da auditoria (Causholli *et al.*, 2014).

- *Growth*: variação das vendas entre os anos $t-1$ e t . Espera-se que a empresa que apresente maior crescimento possa ter maior variabilidade nos *accruals*, uma vez que se considera que o *accrual* é correlacionado com o desempenho interno da empresa (Dechow *et al.*, 1995).

- *Linnasf*: é o logaritmo natural das taxas de serviços de SNA pagos ao auditor no ano em curso. Espera-se uma correlação positiva entre essa variável com os *accruals* discricionários, segundo a perspectiva de que a qualidade da auditoria é afetada pela prestação de SNA (Causholli *et al.*, 2014).

- *CFO*: Fluxo de caixa operacional ponderado pelo Ativo Total. Essa variável procura considerar a capacidade de cumprimento das dívidas da empresa, partindo da hipótese de que a empresa tende a gerenciar informações para evidenciar maior capacidade de pagamento (Nardi & Nakao, 2009). Também foi considerada por Ashbaugh *et al.* (2003) como representativa do tamanho da empresa.

- *LEV*: variável *proxy* para o risco de auditoria (Ashbaugh *et al.*, 2003), calculada dividindo o Passivo Total pelo Ativo Total corrente. Espera-se que quanto maior o endividamento, maior o gerenciamento de resultados, pois quanto mais endividada a empresa, mais provável que o gestor adote procedimentos contábeis para aumentar o lucro (Watts & Zimmerman, 1990).

- *MB*: é o valor do *Market to book* da empresa, calculado pela relação entre o valor de mercado da empresa e seu patrimônio líquido. O valor de mercado considerado é o preço da ação na data de fechamento, multiplicado pelo número de ações. Segundo Ashbaugh *et al.* (2003), o gestor pode gerenciar os *accruals* discricionários para aumentar o valor de mercado das empresas e assim melhorar seu desempenho alcançando melhores bonificações.

- *MV*: valor de mercado da empresa, calculado pelo logaritmo natural do valor de mercado das ações no final do ano fiscal.

- *LOSS*: variável *dummy* que assume 1 se o lucro líquido é menor que zero e 0, caso contrário. Baseado na teoria do “*Big Bath Accounting*”, de que o resultado é gerenciado no período corrente para aumentar o lucro futuro (Martinez, 2001). Espera-se uma relação positiva com a variável dependente.

- *LCA*: é o valor absoluto dos *accruals* do ano anterior dividido pelo ativo total do ano anterior. Essa variável é importante para controlar a reversão dos *accruals* discricionários ao longo do tempo (Ashbaugh *et al.*, 2003).

- *BIG4*: é uma *dummy* que assume valor 1 se a empresa é auditada por *Big*

Four e 0, caso contrário. Espera-se que uma companhia que é auditada por uma dessas grandes empresas de auditoria apresente uma maior qualidade de auditoria (Ashbaugh *et al.*, 2003).

Assim, a Figura 2 resume as relações esperadas entre as variáveis, bem como os resultados encontrados pelos principais estudos nessa linha de pesquisa.

Variáveis	Relação esperada	Relação encontrada	Pesquisas
OPFEE _{NY} pct	Positiva	Positiva	Causholli <i>et al.</i> (2014)
Growth	Positiva	Positiva	Causholli <i>et al.</i> (2014), Choi <i>et al.</i> (2010), Deumes <i>et al.</i> (2012), Moraes e Martinez (2015)
Linnasf	Positiva	Negativa	Kallapur <i>et al.</i> (2010)
		Não significativa	Causholli <i>et al.</i> (2014)
		Positiva	Deumes <i>et al.</i> (2012), Ashbaugh <i>et al.</i> (2003), Causholli <i>et al.</i> (2014), Choi, <i>et al.</i> (2010), Frankel <i>et al.</i> (2002), Gore <i>et al.</i> (2001), Huang <i>et al.</i> (2016), Kallapur <i>et al.</i> (2010), Moraes e Martinez (2015)
CFO	Positiva	Negativa	
		Não significativa	Wang e Dou (2015), Johnstone <i>et al.</i> (2014)
		Positiva	Causholli <i>et al.</i> (2014), Choi <i>et al.</i> (2010), Johnstone <i>et al.</i> (2014), Wang e Dou (2015)
Lev	Positiva	Não significativa	Deumes <i>et al.</i> (2012)
		Negativa	Ashbaugh <i>et al.</i> (2003), Frankel <i>et al.</i> (2002), Kallapur <i>et al.</i> (2010), Moraes e Martinez (2015)
MB	Positiva	Positiva	Ashbaugh <i>et al.</i> (2003), Causholli <i>et al.</i> (2014), Frankel <i>et al.</i> (2002), Kallapur <i>et al.</i> (2010), Moraes e Martinez (2015)
		Positiva	Frankel <i>et al.</i> (2002), Gore <i>et al.</i> (2001), Moraes e Martinez (2015)
MV	Positiva	Negativa	Ashbaugh <i>et al.</i> (2003), Causholli <i>et al.</i> (2014), Huang <i>et al.</i> (2016)
		Positiva	Ashbaugh <i>et al.</i> (2003), Choi <i>et al.</i> (2010), Deumes <i>et al.</i> (2012), Causholli <i>et al.</i> (2014), Wang e Dou (2015), Huang <i>et al.</i> (2016), Johnstone <i>et al.</i> (2014), Kallapur <i>et al.</i> (2010)
LOSS	Positiva	Não significativa	
		Negativa	Frankel <i>et al.</i> (2002), Moraes e Martinez (2015)
		Positiva	Causholli <i>et al.</i> (2014), Johnstone <i>et al.</i> (2014)
LCA	Positiva	Não significativa	Wang e Dou (2015)
		Negativa	Ashbaugh <i>et al.</i> (2003), Choi <i>et al.</i> (2010), Frankel <i>et al.</i> (2002) e Gore <i>et al.</i> (2001), Johnstone <i>et al.</i> (2014)
BIG4	Negativa	Não significativa	Deumes <i>et al.</i> (2012), Huang <i>et al.</i> (2016)
		Positiva não significativa	Moraes e Martinez (2015), Wang e Dou (2015)

Figura 2 - Relações esperadas e encontradas pelas pesquisas prévias.

Fonte: Elaborada pelos autores.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para determinação do tipo de correlação a ser utilizada foi aplicado o teste Kolmogorov-Smirnov, com a finalidade de verificar se as variáveis apresentam distribuição normal. Os resultados estão apresentados na Tabela 1.

Tabela 1

Resultados teste de Normalidade

Variável	Estatística	Variável	Estatística
ADC Jones	0,2442***	Lev	0,3777***
ADC KS	0,5145***	MB	0,2754***
OPFEEYNY_PCT	0,4842***	MV	0,0249
Growth	0,4174***	LOSS	0,4390***
Linnasf	0,0325	LCA	0,1587***
CFO	0,0521**	BIG4	0,2988***

Sendo: ***, **, *, significante a 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Fonte: Elaborada pelos autores

Como a maioria das variáveis não apresenta distribuição normal, o teste escolhido para análise de correlação foi o teste não paramétrico de Spearman, cujos resultados estão apresentados na Tabela 2.

Tabela 2
Matriz de Correlação

	ADC Jones	ADC KS	OPFEEEx NY_{PCT}	Growth	Linnasf	CFO	Lev	MB	MV	LOSS	LCA
ADC KS	0,65***										
OPFEEEx NY_{PCT}	0,04	0,04									
Growth	0,09	0,09	0,01								
Linnasf	0,01	-0,04	0,25***	-0,06							
CFO	-0,15*	-0,17***	-0,001	0,05	0,02						
Lev	0,093	0,098**	0,05	0,03	0,12**	-0,14***					
MB	0,42	0,02	0,06	0,28***	0,09	0,47***	0,09				
MV	-0,29***	-0,26***	-0,03	0,14**	0,18***	0,40***	-0,09	0,47***			
LOSS	0,13**	0,09*	0,03	-0,08	0,06	-0,37***	0,31***	-0,30***	-0,30***		
LCA	-0,08	-0,04	-0,02	0,01	0,01	-0,04	-0,03	0,003	0,02	-0,05	
BIG4	-0,01	-0,10*	0,01	-0,04	0,12**	-0,004	-0,10*	-0,03	0,15***	-0,2***	0,07

Sendo: ***, **, *, significante a 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Fonte: Elaborada pelos autores

Por meio da análise de correlação se verifica que a maioria das variáveis independentes não se correlaciona, o que pode indicar que o modelo estatístico não apresentará problemas de multicolinearidade.

As variáveis representativas de qualidade da auditoria (ADC KS e ADC Jones) apresentaram correlação significativa entre si. Esse resultado é esperado, dado que ambas são formas de cálculo de *accruals* discricionários, e esse achado indica que os *outputs* dos modelos Jones modificado e KS estão consistentes.

A variável independente de interesse $OPFEE_{XNY_{PCT}}$ não apresentou correlações estatísticas significativas com as variáveis dependentes. Dentre as variáveis de controle, as que apresentaram significância foram: a) CFO, indicando que maior fluxo de caixa operacional menor o volume de *accruals* discricionários. Esse resultado está de acordo com o encontrado por Gore *et al.* (2001), Frankel *et al.* (2002), Ashbaugh *et al.* (2003) e Causholli *et al.* (2014); b) MV, indicando relação negativa com o volume de *accruals* discricionários, conforme identificado por Ashbaugh *et al.* (2003) e Causholli *et al.* (2014), c) LOSS, advertindo para uma possível relação positiva com o nível de *accruals* discricionários, assim como obtido por Ashbaugh *et al.* (2003).

Após análises para determinação do melhor estimador para o modelo de regressão, e de seus pressupostos, o modelo definido para os *accruals*, calculado via modelo KS e Jones modificado, está apresentado na Tabela 3.

Tabela 3
Resultados da regressão com dados em painel

Variáveis	Modelo KS Efeito Aleatório		Modelo Jones Modificado <i>Pooling</i>	
	Coefficiente	z	Coefficiente	z
OPFEE_{XNYpct}	0,0001	2,99**	0,0023	6,21***
Growth	-0,0005	-2,44**	-0,0010	-1,02
Linnasf	-0,0003	-0,13	0,0184	3,94***
CFO	-0,0912	-1,51	0,0966	1,16
Lev	0,0927	1,98**	-0,0284	-1,12
MB	0,0003	1,78*	0,0016	1,89*
MV	-0,0026	-0,47	-0,0276	-7,00***
LOSS	-0,0151	-1,71*	0,0180	1,09
LCA	-0,1335	-3,35***	-0,0109	-0,28
BIG4	0,0432	4,23***	-0,0413	-1,14
Constante	-0,0060	-0,06	0,2893	3,79***
R ²	18,01		29,01	
Breusch-Pagan	65,8***		73,04	
F de Chow	23,18***		0,88	
Hausman	0,07		0,03	
VIF	1,22		1,23	
Durbin Watson	-310,3		-298,1	
Teste de Wald	0,05		0,07	

Sendo: ***, **, *, significativa a 1%, 5% e 10%, respectivamente

Fonte: Elaborada pelos autores.

Nos modelos de regressão para análise da relação entre a qualidade de auditoria e a possibilidade de futuros SNA, para aquele em que o *accrual* discricionário foi calculado via modelo KS, o teste de Breusch-Pagan apontou para o uso de efeitos aleatórios, o teste de Chow para o uso de efeitos fixos e o teste de Hausman confirma o uso do modelo em efeitos aleatórios. Além disso, a análise dos pressupostos não apresentaram problemas de multicolinearidade, autocorrelação e heterocedasticidade. Para o modelo Jones, os testes indicaram uso de *pooling* e não apontaram problemas nos pressupostos da regressão.

Tanto para o modelo baseado em KS, quanto para o Jones, os resultados indicaram que há uma relação positiva e significativa entre a realização da expectativa futura SNA com a menor qualidade de auditoria em “t”. Portanto, há indícios de que perspectiva de SNA implica em perda da qualidade da auditoria no contexto nacional. Esse resultado corrobora ao encontrado por Causholli *et al.* (2014), cujo estudo serviu de base para o desenvolvimento desse, e também está de acordo com as inferências de Gore *et al.* (2001), Frankel *et al.* (2002), Dee *et al.* (2006), Bloomfield e Shackman (2008), Ahadiat (2011), Adeyemi e Olowookere (2012), Habib (2012), Mironiuc *et al.* (2013), Moré e Berg (2016) e Zhang *et al.* (2016), e contrário aos achados de Craswell (1999), DeFond e Francis (2005), Schneider *et al.* (2006) e Wahab *et al.* (2014).

Esse resultado questiona a atuação da auditoria independente no sentido de estarem atestando quanto à veracidade das informações divulgadas ao mercado, como preconizavam Nichols e Smith (1983). Afinal, mesmo utilizando regras contábeis consistentes legalmente, a empresa pode ter variações oportunistas e representativas de gerenciamento de resultados, como por exemplo, alterações em valores de vendas, taxas de depreciação, cálculo de valor justo etc., as quais são captadas pelos modelos de gerenciamento de resultados. Arelado a isso, tem-se o fato de haver identificado uma relação, estatisticamente significativa, entre a qualidade de auditoria e a concretização de obtenção de serviços futuros de não auditoria.

Com relação à variável Growth, os resultados indicaram que quanto maior o crescimento das vendas das empresas, maior a qualidade de auditoria, diferentemente do que foi encontrado por Causholli *et al.* (2014). Para CFO, o resultado significativo foi negativo, seguindo os achados de Gore *et al.* (2001), Frankel *et al.* (2002), Ashbaugh *et al.* (2003) e Causholli *et al.* (2014), portanto, quanto maior o fluxo de caixa operacional, maior a qualidade de auditoria. Para a variável LOSS, o resultado significativo foi negativo, contrário ao que era esperado (Ashbaugh *et al.*, 2003), mas igualmente encontrado por Frankel *et al.* (2002). Além disso, era esperado uma relação positiva entre a variável dependente e LCA, contudo, o resultado encontrado foi negativo, contrariando os de Causholli *et al.* (2014). Assim, pode-se entender que há maior dominância dos *accruals* não discricionários sobre os *accruals* totais, e que ocorre uma reversão dos *accruals* ao longo do tempo, sendo menores os *accruals* discricionários. Portanto, esses resultados indicam que as empresas com aumento de faturamento, de CFO, com perdas e gerenciamento de resultados podem demandar maior atenção dos auditores, aumentando a qualidade dos processos, e ainda, ter menos incentivos para manipular os *accruals* de maneira discricionária.

De forma geral, os resultados para Linnasf não foram significantes, assim como no estudo de Causholli *et al.* (2014).

Para a variável representativa da alavancagem, o resultado indicou uma relação positiva e significativa com o gerenciamento de resultados via modelo KS. Isso significa que empresas mais alavancadas apresentam maior gerenciamento, conseqüentemente, menor qualidade de auditoria, seguindo o estudo de Causholli *et al.* (2014) e Wang e Dou (2015), mas contrário aos de Frankel *et al.* (2002) e Ashbaugh *et al.* (2003).

Com relação aos resultados do indicador de *market to book*, de modo geral, ele se apresentou positivo e significativo. Esse resultado pode ser baseado na teoria da agência, por meio do risco moral, no qual o gestor pode tentar manipular os resultados financeiros da empresa para que ocorra uma valorização nas ações e com isso melhorar as condições de suas bonificações (Jensen & Mekling, 1976). Esse resultado também foi encontrado por Frankel *et al.* (2002), Ashbaugh *et al.* (2003) e Causholli *et al.* (2014).

O valor de mercado da empresa, calculado pelo logaritmo natural do valor de mercado das ações teve relação negativa com os *accruals* discricionários, igualmente observado nos trabalhos de Ashbaugh *et al.* (2003) e Causholli *et al.* (2014), mas contrário ao que foi encontrado por Gore *et al.* (2001) e Frankel *et al.* (2002).

Por fim, diferentemente do esperado e encontrado pelas pesquisas anteriores (Gore *et al.*, 2001, Frankel *et al.*, 2002; Ashbaugh *et al.*, 2003), esse estudo encontrou relação positiva entre a qualidade de auditoria e a variável representativa das empresas *Big Four*, o que pode ser explicado pela concentração do mercado de auditoria pelas grandes empresas do ramo.

4.1 Testes de Robustez

Com o intuito de corroborar os resultados apresentados na seção anterior, foram feitos testes de robustez utilizando outra variável representativa de qualidade da auditoria, que não o gerenciamento de resultados, mas sim, considerando o valor dos honorários dos serviços de auditoria independente, seguindo metodologia baseada em Borges, Nardi e Silva (2017), inclusive pela definição das variáveis de controle. Os resultados estão apresentados na Tabela 4.

O resultado do teste de Breusch-Pagan indicou o uso de efeitos aleatórios e o teste F de Chow sinalizou para o uso de efeitos fixos. Dessa forma, a disposição dos dados em *pooling* foi descartada. O teste de Hausman indicou o uso de efeitos fixos a 5%. Os testes dos pressupostos da regressão não indicaram presença de heterocedasticidade e multicolinearidade, mas indicaram correlação serial.

Em função dos resultados, os modelos foram estimados utilizando um painel com efeito auto regressivo de primeira ordem via procedimento de Prais-Winsten (Gujarati, 2006) para efeitos fixos:

Tabela 4

Modelo usando honorário de auditoria como variável dependente

Variáveis	Efeitos Fixos	
	Coefficiente	z
OPFEEExNY_PCT	-0,0002	-1,81*
Tam	0,446	10,98***
Endiv	-0,099	-0,49
Estoq	0,144	0,674
ROA	-0,085	-0,57
Luc	-0,007	-1,43
Big4	0,533	4,74***
GC	0,297	2,72***
Prej	0,176	4,11***
Rod	-0,185	-7,34***
Litig	0,138	1,75*
Set	-0,432	-2,23**
Constante	5,932	11,29***
R ²		95,25
Breusch-Pagan		1310,19***
F de Chow		17,28***
Hausman		19,68**
VIF		1,26
Durbin Watson		24,305***
Teste de Wald		-714,20

Sendo: ***, * significativa a 1% e 10%, respectivamente. Tam: Tamanho do cliente de auditoria (logaritmo do ativo total); Endiv: relação entre passivo exigível total e o ativo total; Estoq: complexidade do cliente (relação entre a soma de estoque com o ativo total); ROA: desempenho do cliente (relação entre lucro líquido e o ativo total); Luc: lucratividade (relação entre lucro líquido e receita de vendas); Big4: 1 (um) se a empresa é auditada por *Big Four* e 0 (zero) caso contrário; GC: 1 (um) se a empresa está listada nos Níveis Diferenciados de Governança Corporativa da B3 e 0 (zero) caso contrário; Prej: 1 (um) se a empresa apresentou prejuízo no exercício corrente ou em até 2 anos antes e 0 (zero) caso contrário; Rod: 1 (um) para o período em que houve rodízio e 0 (zero) caso contrário; Litig: relação das provisões de curto e longo prazo e o ativo total; Set: 1 (um) para setores autorregulados e 0 (zero) caso contrário.

Fonte: Elaborada pelos autores

Os resultados indicaram que a maior realização da expectativa de SNA futuros tem relação negativa com o valor dos honorários de auditoria independente. Isso indica que, empresas com maior qualidade de auditoria hoje tende apresentar menores valores de SNA no futuro. Esse resultado é contrário ao de Brighenti *et al.* (2016), lembrando que eles observaram a relação em t entre SNA e honorários e não a expectativa futura de SNA. Portanto, os resultados considerando gerenciamento de resultados e honorários como representativas de qualidade da auditoria foram congruentes.

Uma vez considerados os honorários do auditor e o gerenciamento de resultados como variáveis representativas de qualidade de auditoria, o estudo procurou analisar modelos de regressão que considerasse as mesmas variáveis de controle para ambas variáveis dependentes, ou seja, modelos que considerem,

conjuntamente, as variáveis de controle utilizadas nos modelos apresentados nas Tabelas 3 e 4. Os resultados estão apresentados na Tabela 5.

Para a regressão usando modelo KS e honorário da auditoria, os testes indicaram uso de efeitos fixos. Para o modelo baseado em Jones Modificado, os testes apontaram para efeitos aleatórios. Em todos os casos não houve problemas de multicolinearidade, mas, indicaram heterocedasticidade e indícios de autocorrelação.

Tabela 5

Teste de Robustez – Regressão para Gerenciamento de Resultados e Honorários da auditoria independente como variáveis de qualidade da auditoria

Variáveis	KS Efeito Fixo		Jones Modificado Efeito Aleatório		Honorários Efeito Fixo	
	Coefficiente	z	Coefficiente	z	Coefficiente	z
OPFEExNYpct	0,00008	4,07***	0,00051	5,73***	-0,00029	-2,08**
Growth	-0,00051	-0,69	-0,00306	-2,15**	0,00073	0,11
Linnasf	0,00073	0,31	0,00712	1,43	0,03931	1,94*
CFO	-0,11269	-1,99**	0,05021	0,65	0,07074	0,18
Lev	0,12717	2,26**	-0,02237	-0,59	0,12238	0,25
MB	0,00022	0,98	0,00066	2,59***	-0,00348	-2,33**
MV	0,00175	0,24	0,01398	1,24	0,06203	1,48
LOSS	-0,01177	-1,21	-0,00069	-0,07	0,01954	0,26
LCA	-0,12508	-2,84**	-0,02281	-0,77	0,27178	1,24
BIG4	-0,06413	-3,28***	-0,18561	-2,25**	0,07818	0,57
Tam	-0,03526	-2,73**	-0,04243	-1,90*	0,19808	1,53
Estoq	-0,25512	-1,24	-0,07525	-0,91	-0,06440	-0,04
ROA	0,07439	0,93	-0,30016	-1,99**	-0,09910	-0,12
Luc	0,00005	0,22	0,00088	2,23**	0,00002	0,01
GC	-0,02909	-0,9	-0,01854	-1,09	0,24772	2,37**
Rod	-0,00108	-0,15	-0,00671	-0,83	-0,24600	-5,14***
Litig	0,03242	1,61	-0,04806	-1,55	0,67077	3,13**
Set	omitida		0,01266	0,71	Omitida	
Constante	0,58786	3,60***	0,64427	2,84***	8,91085	4,49***
R ²	26,23		47,06		44,49	
Breusch-Pagan	3,09*		76,44***		219,32***	
F de Chow	3,02***		2,41***		4,36***	
Hausman	37,91***		-67,4		97,96***	
VIF	2,53		2,53		2,53	
Durbin Watson	6,19**		3,684*		9,837**	
Teste de Wald	4300***		14361,39***		8828***	

Sendo: ***, * significativa a 1% e 10%, respectivamente.

Fonte: Elaborada pelos autores

Os resultados apresentados na Tabela 5 também foram congruentes aos encontrados nos testes apresentados nas Tabelas 3 e 4. Ou seja, verificou-se que há uma relação significativa e positiva entre a menor qualidade de auditoria e a

realização da expectativa futura de SNA, via gerenciamento de resultados. E que, há uma relação significativa e negativa entre a qualidade da auditoria e a realização futura de SNA, via honorário dos auditores independentes.

5. CONCLUSÃO

O presente estudo procurou analisar a relação entre a realização da expectativa de prestação de SNA e a qualidade da auditoria para as empresas brasileiras de capital aberto. Para isso, se baseou em uma nova abordagem proposta no trabalho de Causholli *et al.* (2014). Os autores analisaram se a qualidade da auditoria era afetada pela perspectiva futura da prestação de SNA e não apenas a existência de SNA em período corrente.

Para captar a qualidade de auditoria foi utilizada como *proxy* o gerenciamento de resultados, calculando os *accruals* discricionários por meio dos modelos Jones modificado e de Kang e Sivaramakrishnan (1995). Testes de robustez foram aplicados alterando essa variável representativa de qualidade da auditoria, considerando o valor dos honorários de auditoria independente.

De modo geral, os resultados indicaram que, para as empresas brasileiras de capital aberto de 2010 a 2015, a realização da perspectiva futura de SNA tem relação negativa na qualidade de auditoria do período anterior, uma vez que se verificou uma relação positiva e significativa com as *proxies* de gerenciamento de resultados e negativa com o valor atual dos honorários de auditoria. Esse resultado está coerente com as pesquisas de Gore *et al.* (2001), Frankel *et al.* (2002), Dee *et al.* (2006), Habib (2012), Bloomfield e Shackman (2008), Lim e Tan (2008), Ahadiat (2011), Adeyemi e Olowookere (2012), Mironiuc *et al.* (2013), Causholli *et al.* (2014), Moré e Berg (2016), Zhang *et al.* (2016), e contrário aos achados de Craswell (1999), Ashbaugh *et al.* (2003), DeFond e Francis (2005), Schneider *et al.* Ely (2006), Ackert *et al.* (2008), Ghosh *et al.* (2008), Wahab *et al.* (2014).

Os resultados chamam a atenção sobre a necessidade de os órgãos reguladores observarem a questão da prestação de SNA, e o impacto que essa situação pode ocasionar na qualidade e independência da auditoria. Essa reflexão é importante, pois envolve os usuários da informação contábil, entre eles os investidores, os quais precisam de informações livres de viés ou qualquer tendenciosidade para melhor embasar suas decisões de investimento.

Além disso, os resultados dessa pesquisa reafirmam a necessidade de conservar a independência da auditoria para que o profissional auditor consiga manter sua posição social e ética diante do mercado, e contribuir para a redução de custos de agência.

O presente trabalho também auxilia na discussão acadêmica internacional, cujos resultados anteriores não são conclusivos sobre o impacto dos SNA na qualidade da auditoria. Também contribui para a pesquisa no cenário nacional, pois no Brasil há poucos estudos que analisam o tópico em discussão.

Nessa linha de estudos, novas pesquisas podem ser desenvolvidas com o intuito de mais explorar a possível relação dos SNA para a qualidade e a independência do auditor no mercado brasileiro. Para isso, pesquisas futuras poderiam analisar outros modelos de gerenciamento de resultados e tratar outras

variáveis representativas da qualidade da auditoria e de sua independência.

Os trabalhos futuros podem também explorar as informações das empresas de acordo com o segmento, para detectar se a relação dos SNA e qualidade da auditoria é mais presente em determinados setores e o porquê disso. Outro ponto a ser destacado é que as pesquisas futuras poderiam analisar períodos de tempo maiores, pois as empresas brasileiras passam por rodízio de auditores, e com isso verificar se isso impacta ou não na relação entre os *accruals* discricionários e a prestação de SNA.

REFERÊNCIAS

- Ackert, L. F., Church, B. K., & Schneider, A. (2008). Provision of non-audit services and individuals' investment decisions: experimental evidence. *Research in Accounting Regulation*, 20, 177-185. [https://doi.org/10.1016/S1052-0457\(07\)00209-3](https://doi.org/10.1016/S1052-0457(07)00209-3)
- Adeyemi, S. B., & Olowookere, J. K. (2012). Non-Audit Services and Auditor Independence – Investors' Perspective in Nigeria. *Business and Management Review*, 2, 89-97,
- Ahadiat, N. (2011). Association between audit opinion and provision of non-audit services. *International Journal of Accounting and Information Management*, 19(2), 182-193. <https://doi.org/10.1108/18347641111136463>
- Arruñada, B. (1999). The provision of non-audit services by auditors: Let the market evolve and decide. *International Review of Law and Economics*, 19(4), 513-531. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.224744>
- Ashbaugh, H., Lafond, R., & Mayhew, B. W. (2003). Do nonaudit services compromise auditor independence? Further evidence. *The Accounting Review*, 78(3), 611-639. <https://www.jstor.org/stable/3203219>
- Bandyopadhyay, S. P., & Kao, J. (2004). Market Structure and Audit Fees: A Local Analysis. *Contemporary Accounting Research*, 21(3), 529-562. <https://doi.org/10.1506/4A05-11UF-1MQA-57JE>
- Becker, C. L., Defon, M. L., Jiambalvo, J., & Subramanyan, K. R. (1998). The effect of audit quality on earnings management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1), 1-2. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1998.tb00547.x>
- Beattie, V., & Fearnley, S. (2002). Auditor independence and non-audit services: A literature review. *Institute of Chartered Accountants in England and Wales*, London. https://www.researchgate.net/publication/267686654_Auditor_Independence_and_Non-Audit_Services_A_Literature_Review. Acesso em 15 de maio de 2016.

- Bloomfield, D., & Shackman, J. (2008). Non-audit service fees, auditor characteristics and earnings restatements. *Managerial Auditing Journal*, 23, 125-141. <https://doi.org/10.1108/02686900810839839>
- Borges, V. P., Nardi, P. C. C., & Silva, R. L. M. (2017). Determinantes dos Honorários de Auditoria das Empresas Brasileiras de Capital Aberto. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 20(2), 216-230. https://doi.org/10.21714/1984-3925_2017v20n2a3
- Brighenti, J., Degenhart, L., & Cunha, P. R. (2016). Fatores Influentes nos Honorários de Auditoria: Análise das Empresas Brasileiras Listadas na Bm&Fbovespa. *Pensar Contábil*, 18(65), 16-27.
- Carmichael, D. R., & Swieringa, R. J. (1968). The Compatibility of auditing Independence and Management Services – An Identification of Issues. *The Accounting Review*, 43(4), 697-705. <https://www.jstor.org/stable/243631>
- Castro, W. B., Peleias, I. R., & Silva, G. P. (2015). Determinantes dos Honorários de Auditoria: um Estudo nas Empresas Listadas na BM&FBOVESPA. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(69), 261-273. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201501560>
- Causholli, M., Chambers, D. J., & Payne, J. L. (2014). Future nonaudit service fees and audit quality. *Contemporary Accounting Research*, 31(3), 681-712. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12042>
- Causholli, M., Chambers, D. J., & Payne, J. L. (2015). Does Selling Non-Audit Services Impair Auditor Independence? New Research Says, “Yes”. *Current Issues in Auditing*, 9(2), 1-6. <https://doi.org/10.2308/ciia-51168>
- Choi, J., Kim, C., Kim, J., & Zang, Y. (2010). Audit Office Size, Audit Quality, and Audit Pricing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29(1), 73-97. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1011096>
- Craswell, A. T. (1999). Does the Provision of Non- Audit Services Impair Auditor Independence? *International Journal of Auditing*, 3(1), 29-40. <https://doi.org/10.1111/1099-1123.00047>
- Dantas, J. A., Medeiros, O. R. (2015). Determinantes de Qualidade da Auditoria Independente em Bancos. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 26 (67), 43-56. <https://doi.org/10.1590/rcf.v26i67.98097>
- De Angelo L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), 183-199. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(81\)90002-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(81)90002-1)
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225. <https://www.jstor.org/stable/248303>

- Dee, C. C., Lulseged, A., & Nowlin, T. S. (2006). Prominent audit clients and the relation between discretionary accruals and non-audit service fees. *Advances in Accounting*, 22, 123-148. [https://doi.org/10.1016/S0882-6110\(06\)22006-6](https://doi.org/10.1016/S0882-6110(06)22006-6)
- Defond, M. L., & Francis, J. R. (2005). Audit research after Sarbanes-Oxley. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24, 5-30. <https://doi.org/10.2308/aud.2005.24.s-1.5>
- Deumes, R., Schelleman, C., Bauwhede, H. V., & Vanstraelen, A. (2012). Audit Firm Governance: Do Transparency Reports Reveal Audit Quality? *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(4), 193-214. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1847924>
- Frankel, R. M., Johnson, M. F., & Nelson, K. K. (2002). The relation between auditors' fees for nonaudit services and earnings management. *The Accounting Review*, 77, 71-105. <https://www.jstor.org/stable/3203326>
- Geiger, M. A., & Rama, D. V. (2003). Audit fees, nonaudit fees, and auditor reporting on stressed companies. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 53-69. <http://dx.doi.org/10.2308/aud.2003.22.2.53>
- Girão, L. F. A. P., Martins, V. G., & Paulo, E. (2015). O estilo da auditoria afeta a qualidade da Informação Contábil no Brasil? *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, XV.
- Ghosh, A., Kallapur, S., & Moon, D. (2008). Audit and non-audit fees and capital market perceptions of auditor independence. *Journal of Accounting Public Policy*, 28(5), 369-385. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.612481>
- Gore, P., Pope, P., & Singh, A. (2001). Non-Audit Services, Auditor Independence and Earnings Management. *Working Paper*, The Department of Accounting and Finance, Lancaster University. Disponível em: <http://eprints.lancs.ac.uk/48611/>. Acesso em 20 de maio de 2016.
- Gul, F. A., Wu, D., & Yang, Z. (2013). Do Individual Auditors Affect Audit Quality? Evidence from Archival Data. *The Accounting Review*, 88(6), 1993-2023. <https://doi.org/10.2308/accr-50536>
- Gujarati, D. (2006). *Econometria básica*. Tradução de Maria José Cyhlar. Rio de Janeiro: Elsevier, 5ª tiragem.
- Habib, A. (2012). Non-Audit Service Fees and Financial Reporting Quality: A Meta-Analysis. *Abacus – A Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 48(2), 214-248. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1434354>
- Hallak, R. T. P., & Silva, A. L. C. (2012). Determinantes das Despesas com Serviços de Auditoria e Consultoria Prestados pelo Auditor Independente no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23(60), 223-231. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772012000300007>

- He, X., Pittman, J., Rui, O. M., & Wu, D. (2016). Do Social Ties between External Auditors and Audit Committee Members Affect Audit Quality? *American Accounting Association*, 92(5), 61-87. <https://doi.org/10.2308/accr-51696>
- Healy, P., & Wahlen, J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal Of Accounting And Economics*, 31(1-3), 405-440. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00018-0](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00018-0)
- Hendriksen, E. S., & Van Breda, M. F. (1999). *Teoria da contabilidade*, tradução de Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas.
- Huang, T., Chang, H., & Chiou, J. (2016). Audit market concentration, audit fees, and audit quality: evidence from China. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 35(2), 121-145. <https://doi.org/10.2308/ajpt-51299>
- Iudícibus, S., Martins, E., & Gelbcke, E. R. (2010) *Manual de contabilidade das sociedades por ações: aplicável às demais sociedades*. São Paulo: Atlas.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Johnson, V. E., Khurana, I. K., & Reynolds, J. K. (2002). Audit-Firm Tenure and the Quality of Financial Reports. *Contemporary Accounting Research*, 19(4), 637-660. <https://doi.org/10.1506/LLTH-JXQV-8CEW-8MXD>
- Johnstone, K. M., Li, C., & Luo, S. (2014). Client-Auditor Supply Chain Relationships, Audit Quality, and Audit Pricing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(4), 119-166. <https://doi.org/10.2308/ajpt-50783>
- Kallapur, S., Sankaraguruswamy, S., & Zang, Y. (2010). Audit Market Concentration and Audit Quality. *Working paper*, Available in SSRN. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1546356>
- Kang, S., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353-367. <http://dx.doi.org/10.2307/2491492>
- Kinney, W. R., Palmrose, Z., & Scholz, S. (2004). Auditor Independence, Non-Audit Services, and Restatements: Was the US Government Right? *Journal of Accounting Research*, 42(3), 561-588. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2004.t01-1-00141.x>

- Larcker, D. F., & Richardson, S. A. (2004). Fees paid to audit firms, accrual choices, and corporate governance. *Journal of Accounting Research*, 42(3), 625-658. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2004.t01-1-00143.x>
- Leuz, C., Dhananjay, N., & Wysocky P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505-527. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- Lim, C., & Tan, H. (2008) Non-audit Service Fees and Audit Quality: The Impact of Auditor Specialization. *Journal of Accounting Research*, 46(1), 199-246. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2007.00266.x>
- Martinez, A. L. (2001). Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.
- Martinez, A. L., Lessa, R. C., & Moraes, A. J. (2014). Remuneração dos auditores perante a agressividade tributária e governança corporativa no Brasil. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 6, 8-18. <https://doi.org/10.5380/rcc.v6i3.34593>
- Mironiuc, M., Chersan, I., & Robu, I. (2013). Ethics in Providing Non-Audit Services to Ensure Transparency in Financial Reporting. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 81, 474-478. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.06.463>
- Mitra, S., & Hossain, M. (2007). Ownership composition and non-audit service fees. *Journal of Business Research*, 60(4), 348-356. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2006.10.025>
- Moraes, A. J., & Martinez, A. L. (2015). Audit Fees and Audit Quality in Brazil. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*. São Paulo, SP, Brasil, XV..
- Moré, C., & Berg, S. (2016). The effect of non-audit services on auditor independence. 2016. *Dissertação (Mestrado em Administração)* - International Business School, Jonkoping University, 2016..
- Munhoz, T. R., Murro, E. V. B., Teixeira, G. B., & Lourenço, I. (2014). O Impacto da Adoção Obrigatória das IFRS nos Honorários de Auditoria em Empresas da Bovespa. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*. São Paulo, SP, Brasil, XIV.
- Nardi, P. C. C., & Nakao, S. H. (2009). Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade e Finanças*, 20(51), 77-100. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772009000300006>.
- Nardi, P. C. C., Silva, R. L. M., Nakao, S. H., & Valle, M. R. (2009). A relação entre gerenciamento de resultados contábeis e o custo de capital das companhias abertas brasileiras. *Revista Universo Contábil*, 5(4), 06-26. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.20095>

- Nichols, D. R., & Smith, D. B. (1983). Auditor credibility and auditor changes. *Journal of Accounting Research*, 21(2), 534-544. <http://dx.doi.org/10.2307/2490789>
- Oliveira, A. Q., Santos, N. M. B. F. (2007). Rodízio de firmas de auditoria: a experiência brasileira e as conclusões do mercado. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 18(45), 91-100. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772007000400009>
- Rainsbury, E. A., Bradbury, M. & Cahan, S. F. (2009). The impact of audit committee quality on financial reporting quality and audit fees. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 5(1), 20-33. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2009.03.002>
- Salehi, M., Moradi, M., & Paiydarmanesh, N. (2017). The Effect of Corporate Governance and Audit Quality on Disclosure Quality: Evidence from Tehran Stock Exchange. *Periodica Polytechnica Social and Management Sciences*, 25(1), 32-48. <https://doi.org/10.3311/PPso.8354>
- Schneider, A., Church, B. K., & Ely, K. M. (2006) Non-audit services and auditor independence: a review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 25, 169-211.
- Simunic, D. (1984) Auditing, consulting, and auditor independence. *Journal of Accounting Research*, 22(2), 679-702. [10.2307/2490671](https://doi.org/10.2307/2490671)
- Souza, B. F., & Pereira, A. C. (2006). *Auditoria contábil: abordagem prática e operacional*. São Paulo: Atlas.
- Wahab, E. A. A., Gist, W. E., & Majid, W. Z. N. A. (2014). Characteristics of non-audit services and financial restatements in Malaysia. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 10(3), 225-247. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2014.10.001>
- Wang, C., & Dou, H. (2015). Does the transformation of accounting firms' organizational form improve audit quality? Evidence from China. *China Journal of Accounting Research*, 8(4), 279-293. <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2014.08.005>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1983). Agency problems, auditing, and the theory of the firm: some evidence. *Journal of Law and Economics*, 26, 613-633. <https://ssrn.com/abstract=928710>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131-156. <https://www.jstor.org/stable/247880>
- Wu, C., Hsu, H., & Haslam, J. (2016). Audit committees, non-audit services, and auditor reporting decisions prior to failure. *The British Accounting Review*, 48(2), 240-256. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2015.03.001>

Zhang, Y., Hay, D., & Holm, C. (2016). Non-audit services and auditor independence: Norwegian evidence. *Cogent Business & Management*, 3, 1-19. <https://doi.org/10.1080/23311975.2016.1215223>

Agradecimento:

Os autores agradecem à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) (processo 2017/24426-8) pelo apoio na realização desta pesquisa