

Determinantes dos Honorários de Auditoria: um Estudo nas Empresas Listadas na BM&FBOVESPA, Brasil*

Determinants of Audit Fees: a Study in the Companies Listed on the BM&FBOVESPA, Brazil

Walther Bottaro de Lima Castro

Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado, Departamento de Pós-Graduação, São Paulo, SP, Brasil.

Ivam Ricardo Peleias

Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado, Departamento de Pós-Graduação, São Paulo, SP, Brasil.

Glauco Peres da Silva

Universidade de São Paulo, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Departamento de Ciências Políticas, São Paulo, SP, Brasil.

Recebido em 16.01.2015 – Desk Aceite em 27.02.2015 – 3ª versão aceita em 03.07.2015.

RESUMO

Este trabalho analisa os determinantes dos honorários de auditoria pagos por empresas listadas na BM&FBOVESPA. Os dados referentes às empresas listadas para 2012 mostram relação positiva entre honorários com as variáveis porte, complexidade do cliente e auditores Big N. O risco percebido pelo auditor demonstrou afetar os valores dos honorários de forma diferente nos clientes de maior e menor porte. Nos de menor porte, os resultados sugerem que o auditor cobre menores honorários de clientes mais alavancados e com maior risco, contrariando a hipótese de que o auditor cobraria maiores honorários como prêmio pelo risco assumido. Já nos de maior porte, os resultados demonstram que clientes com maior risco, medido pela liquidez e alavancagem, ou com maiores práticas de governança, tendem a gastar mais com auditoria. Quanto à troca do auditor, os resultados apontaram que clientes maiores pagam menos no primeiro ano de auditoria. Esses resultados qualificam os achados de Hallak e Silva (2012), sugerindo a necessidade de novas pesquisas com bases temporalmente mais extensas.

Palavras-chave: despesas de auditoria, honorários de auditoria, Big N.

ABSTRACT

This paper analyzes the determinants of audit fees paid by companies listed on the BM&FBOVESPA. Data referring to listed companies for 2012 show a positive relationship between fees and the variables size, client's complexity, and Big N auditors. The risk perceived by the auditor demonstrated to affect the values of fees differently in larger and smaller clients. In smaller clients, the results suggest that the auditor charges lower fees to more leveraged and riskier clients, contrary to the hypothesis that the auditor might charge higher fees as a reward for his risk. In turn, in larger clients, the results demonstrate that clients with higher risk, as measured by liquidity and leverage, or those having stronger governance practices, tend to spend more on auditing. As for changing the auditor, the results pointed out that larger clients pay less in the first year of audit. These results qualify the findings of Hallak and Silva (2012), suggesting the need for further research with temporally more extensive bases.

Keywords: audit expenses, audit fees, Big N.

* Trabalho apresentado no XXXVIII Encontro da ANPAD, Rio de Janeiro, Brasil, 2014.

1 INTRODUÇÃO

A supervisão do desempenho e a asseguuração da responsabilidade na gestão são essenciais na governança corporativa, sendo que a auditoria externa constitui-se como um instrumento importante para a manutenção de bons níveis de governança. Nos anos 1980 e 1990, as grandes firmas de auditoria externa (doravante firmas) passaram por megafusões que reduziram sua quantidade de oito – Big 8 – para cinco – Big 5 – (Abidin, Beattie, & Goodacre, 2008). Somados aos escândalos contábeis dos anos 2000 – o que levou ao fechamento da Arthur Andersen –, as últimas décadas presenciaram a consolidação desse segmento em torno das atuais Big 4 (doravante Big N).

Essa concentração acentua o valor atribuído à qualidade da informação contábil. O caso Enron revela que a reputação das firmas possui estreita ligação com a auditoria independente por elas realizada. A auditoria tem valor na medida em que os investidores e o mercado creem que o auditor seja independente e que, por conseguinte, reportará distorções relevantes constatadas na empresa auditada, reduzindo-se assim os gastos provenientes de comportamentos oportunistas dos gestores (custos de agência) (Watts & Zimmerman, 1983). A concentração do segmento de auditoria prejudica a competitividade e reduz as opções das empresas auditadas; tal concentração, juntamente com os escândalos contábeis e a importância da auditoria para a governança corporativa trazem à luz questões de independência profissional e de determinação dos honorários dos auditores externos.

Estudos sobre a determinação dos honorários de auditoria ocorrem desde 1980 (Simunic, 1980), com ênfase

em países de língua inglesa. Algumas dessas pesquisas apontam convergência no sentido de que o tamanho e a complexidade dos clientes são os principais determinantes dos honorários cobrados (Köhler & Ratzinger-Sakel, 2012; Haskins & Williams, 1988; Hassan & Naser, 2013; Kwon, Lim, & Simnett, 2014). Outras indicam que o mercado paga maiores valores para as grandes do setor (Palmrose, 1986; Thinggaard & Kiertzner, 2008), talvez devido à reputação das firmas e à concentração de mercado.

Tal campo de pesquisa ainda é embrionário no Brasil e pouco se estudou sobre os determinantes dos honorários das firmas aqui existentes. A obrigatoriedade de divulgação dos honorários existe no Brasil desde 2009, data dos dados utilizados na única pesquisa até então realizada no país sobre o tema (Hallak & Silva, 2012). Assim, busca-se responder à seguinte questão: quais são os determinantes dos honorários de auditoria pagos por empresas brasileiras?

A contribuição e a relevância acadêmica deste trabalho se dão pela análise dos determinantes dos honorários de auditoria no contexto brasileiro, com o estudo de dados de uma nova data de referência (2012) e pela inserção de novas variáveis, permitindo-se melhor compreensão sobre o fenômeno de interesse. Contribui-se também para o funcionamento do mercado – no que se refere ao entendimento de como são formados os honorários – ao se fornecer informações para as negociações entre as firmas e seus clientes. Os resultados obtidos podem encorajar empresas auditadas a buscarem novas opções de auditores, aumentando a competitividade do segmento, bem como o desenvolvimento de novas firmas.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Honorários de Auditoria

O valor de uma auditoria está na percepção oriunda dos usuários das demonstrações auditadas acerca da capacidade do auditor em descobrir erros ou falhas no sistema contábil e de resistir às pressões do cliente em divulgar tais descobertas (DeAngelo, 1981a). A auditoria terá valor na medida em que os usuários das demonstrações contábeis acreditem que o auditor é capaz e que não irá omitir ou selecionar propositalmente quais achados devem ser reportados.

A fixação dos honorários é um assunto delicado, no qual a ética profissional e o interesse da auditoria não permitem que os valores orçados sejam muito altos ou muito baixos. Marra e Franco (2001) sugerem que a melhor forma – para os clientes – de se cobrar os honorários seria por um valor fixo e invariável. Contudo, esse procedimento poderia ocasionar honorários muito altos, prejudicando o cliente, ou muito baixos, prejudicando o auditor, haja vista os valores serem orçados levando-se em

consideração as horas ou os dias para execução da auditoria. A forma intuitiva de precificação das despesas se dá pela equação simples entre horas estimadas (custo) e taxa horária a ser aplicada, podendo ser expressa pela seguinte equação:

$$\text{Daud} = \text{HR} \times \text{TX}$$

Sendo:

Daud: Despesas de auditoria

HR: Quantidade de horas estimadas

TX: Taxa por hora a ser cobrada

Essa forma de cálculo permite ao auditor negociar a cobrança de horas adicionais quando as horas incorridas divergirem de forma significativa das orçadas.

A Norma Brasileira de Contabilidade (NBC) P1, aprovada pela Resolução CFC n. 976/2003, estabelece aspectos e critérios gerais que o auditor deve considerar ao orçar seus honorários. Os fatores descritos nesse documento visam orientar e estabelecer critérios gerais para determinar os honorários. A análise revela a correlação entre alguns fatores, como no caso dos custos dos serviços, das horas

estimadas e da dificuldade em estabelecer métricas ou *proxies* que permitam o estudo de outros fatores, como a qualificação técnica dos auditores que executarão os serviços. Aspectos relativos ao risco do trabalho e aos níveis de governança corporativa não constam explicitamente no texto da norma, mas afetam o custo dos serviços a serem executados, bem como o número de horas estimadas para sua realização.

Devido à conjuntura supradescrita e, para alinhar os fatores descritos pela NBC P1 aos estudos anteriores, os fatores que afetam a determinação dos honorários foram, neste trabalho, divididos em dois grupos, a saber: globais e específicos. Os globais abrangem o "Custo dos Serviços e Horas Estimadas", alcançando boa parte dos determinantes listados na NBC P1, e também o fator "Oportunidades de Mercado", que engloba aspectos não relacionados ao custo e à extensão dos trabalhos, mas trata de oportunidades e particularidades acerca do mercado ou sobre clientes; já os específicos estão apresentados ao longo do trabalho.

Um fator importante para aferir os riscos do cliente e para definir a extensão dos testes de auditoria é a avaliação do ambiente de controle interno. A Resolução CFC N. 1.212/2009 recomenda que, além de avaliar a estrutura de controles internos a fim de identificar os riscos relevantes, o auditor deve mensurar, entre outros, os fatores de riscos inerentes ao segmento do cliente e à sua forma de financiamento (Conselho Federal de Contabilidade, 2009). Simunic (1980) e Palmrose (1986, 1989) apontam que o segmento do cliente afeta significativamente os honorários.

Ao determinar a extensão e amostragem dos testes, o auditor avalia o risco de auditoria das contas contábeis e de processos relevantes; tal avaliação normalmente ocorre após a contratação e, em uma eventual falha na estimativa dos honorários, o auditor poderá ter de arcar com prejuízos, pois, apesar de os honorários adicionais poderem ser negociados, sua cobrança não é garantida.

Vale observar que uma avaliação geral dos riscos do cliente ocorre antes mesmo da contratação da auditoria – isto é, ainda no processo de aceitação do cliente – para que, assim, o auditor possa estimar de modo mais preciso as horas necessárias e os honorários. Essa avaliação influenciará na quantidade de horas estimadas para a execução do trabalho, no valor da taxa a ser cobrada bem como na decisão de aceitar ou não o cliente.

Se uma firma aceita um cliente de sucesso, honesto, com uma gestão competente e com controles internos adequados, o uso de procedimentos de auditoria normais permitirá ao auditor emitir sua opinião de forma acertada, sendo o inverso verdadeiro (Huss & Jacobs, 1991).

Tal avaliação geral é importante também para o planejamento, porém, não engloba uma análise detalhada de processos relevantes e contas contábeis; como ela ocorre antes mesmo da contratação, as informações apreciadas pelo auditor são mais relacionadas aos riscos de negócio, especificidades da indústria do cliente, perfil de governança e estrutura de financiamento, do que propriamente

aos processos internos, riscos de controle, e características das contas contábeis.

No momento do orçamento dos honorários, a avaliação sobre processos e contas contábeis ocorre de forma superficial, pois a auditoria ainda se encontra em fase de cotação, sendo que o auditor deve estimar seus honorários antes mesmo de conhecer e de ter acesso apropriado aos processos e contas contábeis envolvidas. Vale ainda ressaltar que, se fosse realizado tal levantamento, isso acarretaria em custo para o auditor ou para a Empresa, antes da efetiva contratação dos serviços.

Marra e Franco (2001) observam que a probabilidade de erros na estimativa dos honorários de auditoria seria menor se o auditor pudesse realizar esse levantamento antes de orçar o custo de auditoria. Porém, o cliente precisaria estar disposto a pagar o custo dos levantamentos, independentemente de contratar ou não os serviços.

2.2 Estudos Anteriores

Parte dos estudos acadêmicos efetuados sobre a relação dos riscos e governança corporativa não converge totalmente. A literatura aponta relação inversa entre o valor dos honorários e controle interno. Em complemento, deficiências de controle interno reportadas tendem a afetar positivamente o valor dos honorários.

Hogan e Wilkins (2008) investigaram o modo como os auditores respondem aos maiores níveis de risco de controle interno. Para tal, analisaram 410 empresas que estavam listadas na Bolsa de Valores dos Estados Unidos e que haviam reportado deficiências materiais de controle interno. Dessa forma, constataram que os honorários de auditoria são significativamente maiores para empresas que apresentaram deficiências relevantes de controle interno.

Munsif, Raghunandan, Rama e Singhvi (2011) corroboram essa visão ao analisarem o comportamento dos honorários de auditoria em empresas que remediaram deficiências de controle interno. Os estudos realizados demonstraram que os honorários pagos tenderam a se reduzir quando comparados com outras empresas que continuavam reportando deficiências de controle interno.

Felix Jr., Gramlinga e Maletta (2001) constataram que a auditoria interna contribui para reduzir os honorários. Tal fato reforça a premissa de que a qualidade das estruturas de controle interno auxilia na redução das despesas de auditoria, revelando que a qualidade da auditoria interna afeta a dos controles internos da empresa.

Em dezembro de 2000, a BM&FBOVESPA criou os níveis de governança corporativa no Brasil com o objetivo, entre outros, de diferenciar os níveis de controle interno das empresas ali enquadradas.

As firmas que aderem aos níveis de governança corporativa são mais rentáveis e mais seguras para aos investidores (Macedo & Siqueira, 2006). Assim, espera-se que possuam maiores níveis de exigência na organização e na composição do conselho de administração, o que permite usar os níveis diferenciados criados pela BM&FBOVESPA como uma *proxy* para indicar empresas com melhores

controles internos e observar se contribuem para a redução dos honorários.

Estudos sobre as práticas de governança corporativa e, especificamente, acerca dos custos de auditoria não são convergentes. Bedard e Johnstone (2004) apontam que melhores práticas podem reduzir os honorários; em linha similar, Chung e Wynn (2014) observaram que, nas empresas canadenses listadas, o auditor cobra maiores honorários dos clientes que possuem maiores riscos de governança. De forma oposta, Goodwin-Stewart e Kent (2006) evidenciaram que empresas com maiores estruturas de governança pagam maiores honorários.

Yatim, Kent e Clarkson (2006) promoveram maior detalhamento dos instrumentos de governança e observaram uma relação positiva dos honorários com a independência do conselho, do comitê de auditoria, bem como com a frequência de realização de reuniões da comissão de auditoria. Segundo os autores, tal fato, sob a perspectiva temporal, talvez exija maior interação desses agentes com os auditores externos, demandando um número maior de reuniões.

Griffin, Lont e Sun (2008) estudaram a relação controversa entre a governança corporativa e os honorários de auditoria. Os resultados desse estudo sugerem que uma melhor governança corporativa reduziu esses custos após a lei norte-americana Sarbanes Oxley. Melhores níveis de governança demandam mais serviços de auditoria; porém, o auditor parece perceber a melhora na qualidade das demonstrações financeiras e controles internos, fator que permite diminuir os honorários.

Nos estudos realizados no Brasil, os resultados também são divergentes. Bortolon, Sarlo e Santos (2013) observaram a relação negativa entre governança corporativa e custos de auditoria, sugerindo que melhores práticas de governança reduziram os riscos da auditoria externa, levando à cobrança de valores menores. Hallak e Silva (2012) constataram que empresas com melhores níveis de governança corporativa gastam mais com auditoria.

Entretanto, os controles internos geram impactos em outras variáveis observáveis nos resultados de uma empresa. Uma relação inversa àquela esperada para bons níveis de controles internos pode ocorrer quando há alta alavancagem, pouca liquidez e perdas. Tais fatores foram utilizados, em estudos anteriores, como *proxies* do risco percebido pelo auditor, também sem conclusões convergentes.

Zaman, Hudaib e Haniffa (2011), ao utilizarem a alavancagem financeira como medida de risco, observaram uma relação positiva com as despesas de auditoria, concluindo que empresas alavancadas requerem maior monitoramento – a fim de se protegerem de riscos financeiros e de mercado – e que o auditor pode cobrar maiores honorários como prêmio pelo risco. De forma oposta, Naser e Nuseibeh (2008) – bem como Hallak e Silva (2012) – verificaram relação significativa negativa entre a alavancagem e os gastos com auditoria. Sandra e Patrick (1996) e também Thinggaard e Kiertzner (2008) usaram alavancagem e liquidez para medir o risco dos clientes de auditoria; po-

rém, os resultados foram insignificantes. Waresul Karim e Moizer (1996) constataram que os riscos dos clientes são estatisticamente insignificantes para se determinar os honorários.

Outros autores (Brinn, Peel, & Roberts, 1994; Bell, Landsman, & Shackelford, 2001) usaram a liquidez dos clientes para representar o risco das auditorias e obtiveram evidências indicativas de que tal variável é significativa na determinação dos honorários. Outra *proxy* usada em estudos anteriores a fim de aferir o risco das firmas é aquela que avalia se o cliente teve prejuízos nos últimos 3 anos (Ireland & Lennox, 2002; Kwon et al., 2014).

Desde o primeiro trabalho (Simunic, 1980), a variável “total de ativos” é a mais usada para mensuração do tamanho da empresa. Joshi e AL-Bastaki (2000) citam vários autores que concluíram ser o tamanho do cliente a variável mais importante para explicação dos honorários. Já Brinn et al. (1994) indicam que o tamanho e a complexidade dos clientes foram os fatores mais importantes na determinação das despesas de auditoria.

Outro fator estudado é o tamanho das firmas; as grandes, conhecidas como Big N, se consolidaram no mercado. De forma similar, estudos têm apontado a relação positiva entre o tamanho da firma e a qualidade de seus serviços (Palmrose, 1986; Brinn et al., 1994; Waresul Karim & Moizer, 1996; Thinggaard & Kiertzner, 2008; Hassan & Naser 2013).

DeAngelo (1981b) observa que a qualidade da auditoria não é independente em relação ao tamanho da empresa que a realiza; quanto maior a firma de auditoria – medida pelo número de clientes – menor seria o incentivo para que auditor se comportasse de forma inadequada na conquista ou na manutenção de um cliente. Em outras palavras, a maior independência financeira das grandes empresas de auditoria as coloca em posição menos vulnerável em relação às pressões de clientes. Tal fato contribui para uma maior percepção de qualidade da auditoria.

Em complemento, outros estudos apontam que as Big N cobram honorários *premium*, em relação às firmas menores do setor (Francis, 1984; Palmrose, 1986; Whisenant, Sankaraguruswamy, & Raghunandan, 2003; André, Broye, Pong, & Schatt, 2011; Kwon et al., 2014).

Waresul Karim e Moizer (1996) relatam que os honorários *premium* se justificam porque as Big N possuem equipes de maior qualidade bem como aplicam melhores procedimentos, logo, espera-se que melhor identifiquem erros. Outros estudos observam que os honorários *premium* pagos às Big N estariam relacionados ao fato do mercado reagir mais favoravelmente quando um cliente escolhe uma grande firma (Nichols & Smith, 1983; Lennox, 1999).

Entretanto, os resultados dos estudos sobre a qualidade da auditoria e o tamanho das firmas não são convergentes. Braunbeck (2010) concluiu que, no Brasil, as BIG N fornecem serviços de maior qualidade; Lawrence, Meza e Zhang (2011) analisaram as diferenças entre a qualidade da auditoria das empresas Big N e das não Big N, concluindo que tal diferença se mostra insignificante.

Outro fator estudado é a troca de auditor. Quando um cliente decide trocar o auditor, o novo é eleito, entre outros aspectos, levando-se em conta as firmas com melhores preços e condições. Köhler e Ratzinger-Sakel (2012) verificaram fortes reduções dos honorários na mudança de auditores. Deis e Giroux (1996) e Simon e Francis (1988) destacaram que a mudança está associada a reduções significativas dos honorários; esse comportamento poderia ser justificado pelas firmas com o argumento de que, para conquistarem novos clientes, cobrariam valores iniciais baixos, reajustando-os posteriormente.

Em língua inglesa esta prática é denominada “low balling”, onde se discute o impacto de tal procedimento na independência do auditor. DeAngelo (1981a) salientou que tal comportamento é uma resposta competitiva dos auditores e que não necessariamente prejudica a independência. Vale observar que, no cenário brasileiro, tal conduta não é admitida pelo Conselho Federal de

Contabilidade (2003) – por meio na NBC P1 – e caracteriza quebra do código de ética do contabilista.

Todavia, o custo da auditoria não segue necessariamente essa redução inicial; em se tratando de novas auditorias, os auditores tendem a aplicar mais horas para compreender o negócio, os riscos e, assim, definir estratégias de auditoria. Esse processo tende a ser mais rápido em auditorias recorrentes devido à expertise e aos conhecimentos obtidos nos anos anteriores.

DeAngelo (1981a) assinala ainda que, em auditorias nas quais os custos iniciais são significativos, o auditor que já se encontra na entidade desfruta de uma vantagem competitiva nas auditorias futuras.

Nota-se que a compreensão a respeito dos determinantes dos custos de auditoria é controversa; ainda que se tenha uma mesma expectativa a respeito de como certas variáveis devem afetar esses custos, são necessárias novas abordagens empíricas a fim de que se possa avançar no conhecimento a respeito da temática.

3 METODOLOGIA E LIMITAÇÕES

Para a análise dos determinantes dos honorários de auditoria aplicou-se um modelo de regressão múltipla, por meio do qual se pretende identificar como e quais variáveis impactam os honorários de auditoria (variável

dependente).

A Tabela 1 sintetiza esta análise e reordena os fatores com as variáveis e métricas observadas em estudos anteriores e também na NBC P1.

Tabela 1 Fatores e respectivas métricas para determinação dos honorários de auditoria

Fatores Globais	Variáveis		Métrica	
	Descrição	Legenda	Descrição	Legenda
Custo dos Serviços e Horas Estimadas	Tamanho e relevância	TR	Total de ativos	TR
	Complexidade	CM	Remuneração dos administradores	CM
	Risco observado pelo auditor	RI	Alavancagem	AL
			Liquidez	LQ
			Prejuízos nos últimos três anos	PREJ
	Empresa com boas práticas de governança corporativa e controles internos	GC	Indica se a empresa está listada em níveis diferenciados de governança corporativa	GC
	Peculiaridade de ser cliente eventual, habitual ou permanente	PA	Primeiro ano de auditoria da empresa auditora	PA
Qualificação técnica dos auditores que executarão os serviços	-	<i>Não foram identificados proxies possíveis</i>	-	
Oportunidades de mercado	Empresa de auditoria	BIG N	Indica se a firma é uma BIG N	BIG N
	Segmentos	SEG	Indica em qual segmento o cliente auditado está enquadrado	Vários

Fonte: Elaborado pelos autores.

A Tabela 1 objetiva demonstrar a relação entre as variáveis que impactam os honorários e as respectivas métricas; tal demonstração é relevante pois a variável risco pode ser medida por mais de uma forma, o que acarretará na apresentação de mais de uma regressão nessa pesquisa, ainda que se trate do mesmo modelo.

As normas que obrigam a divulgação dos honorários de auditoria não requerem a divulgação da quantidade de horas

e de taxas utilizadas, ficando essa informação restrita à relação entre auditor e auditado. Caso essas informações fossem divulgadas, seria possível analisar os efeitos das variáveis em cada uma dessas perspectivas (horas e taxas) e, por conseguinte, compreender de forma intuitiva seus impactos na formação dos honorários.

Apesar dos estudos sobre determinantes das despesas de auditoria terem desenvolvido uma equação que permite ve-

rificar a relação entre variáveis e a despesa de auditoria, as variáveis usadas não são claramente verificáveis na forma básica de cálculo dos honorários de auditoria geralmente usada pelos auditores. Em outras palavras, o auditor aplica uma fórmula baseada em quantidade de horas – afetadas pela extensão dos trabalhos estimados – e uma taxa hora, na qual incide desde custos com especialistas até oportunidades de mercado.

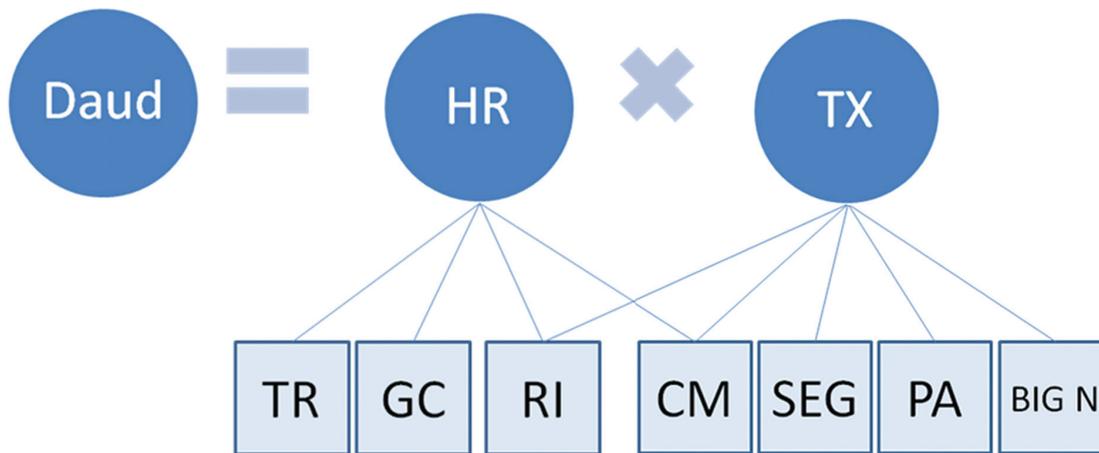


Figura 1 Variáveis estudadas e a forma básica de mensuração dos honorários.

A Figura 1 demonstra que as variáveis como Tamanho e Relevância (TR) e Governança Corporativa (GC) impactam principalmente a quantidade de horas que o auditor precisa para realizar a auditoria. Em paralelo, outras variáveis – como o fato da auditoria ser uma BIG N bem como o segmento da empresa (SEG) – impactam o valor da taxa a ser aplicada, mas não afetam, teoricamente, a quantidade de horas necessárias para a auditoria. Isso ocorre porque a quantidade de horas não é afetada, mas sim a taxa, pois pode existir tanto a cobrança de honorários premium por ser uma BIG N como um aumento de taxas em alguns segmentos – dada a necessidade de envolvimento de auditores especialistas, cujo custo seria mais elevado.

A métrica de governança tem uma tendência natural à redução da quantidade de horas. Uma empresa com governança e bons controles permite ao auditor testar controles internos e reduzir, consideravelmente, os procedimentos substantivos de auditoria.

A métrica de risco percebida pelo auditor pode impactar os dois quadrantes: quantidade de horas e taxa cobrada. Quanto maior o risco, maior será o nível de procedimentos que o auditor deverá realizar para obter segurança. Em paralelo, o auditor poderá considerar a cobrança de um valor (taxa) maior como prêmio do risco assumido.

Para este estudo, os dados sobre os gastos de auditoria das empresas analisadas foram obtidos nos formulários de referência disponíveis no *site* da CVM; já os dados de mercado e financeiros foram obtidos na Economática. A população inicial totalizava as 380 empresas listadas na BM&FBOVESPA que divulgaram as demonstrações contábeis de 2012 até o dia 26 de agosto de 2013; dessas, foram excluídas 45 por não informarem todos os dados necessários para análise, totalizan-

A Figura 1 objetiva estabelecer uma conexão teórica entre a forma básica e intuitiva de como são calculados os honorários pelos auditores e as variáveis apresentadas em estudos anteriores e na NBC P1.

A Figura 1 condensa a fórmula básica apresentada no início deste tópico (círculos), integrada às variáveis (quadrados) da Tabela 1.

do uma amostra de 335 empresas.

A variável dependente estudada foi o total anual das despesas de auditoria em reais. A seguir, estão descritas as variáveis explicativas e as métricas adotadas; para as variáveis com duas ou mais métricas, foram rodados modelos para cada métrica, a fim de verificar a que melhor se relaciona ao fator estudado.

As variáveis explicativas e respectivas métricas estão descritas a seguir:

- ◆ Tamanho e relevância da empresa (TR): em linha com os estudos anteriores e, em especial, com Chan, Ezzamel e Gwilliam (1993) – os quais observaram que a variável tamanho da empresa auditada é, na maioria das vezes, representada pelo total de ativos – usou-se o total de ativos em milhões de reais com métrica;

- ◆ Complexidade do cliente (CM): usou-se a remuneração total do conselho de administração, diretoria estatutária e conselho fiscal, em milhões de reais.

Estudos realizados no Reino Unido usaram como métrica a variável número de subsidiárias (Simunic, 1980; Brinn et al., 1994), provavelmente devido ao grande nível de internacionalização das empresas nessa região. Pelas características da economia brasileira, pode-se supor que o nível de internacionalização das empresas brasileiras é consideravelmente inferior, o que poderia limitar a utilidade dessa métrica.

Optou-se por usar, de forma inovadora, as remunerações recebidas pelos administradores como métrica da complexidade e vulto. Estabeleceu-se a hipótese de que empresas mais complexas tendem a gastar mais com administradores, isso devido ao fato de necessitarem de um número maior – e mais qualificado – desses profissionais;

- ◆ Risco do cliente (RI): foram usadas três métricas – ala-

vancagem financeira (AL), liquidez geral (LQ) e prejuízo (PREJ). Tais métricas foram usadas em estudos anteriores e seus resultados muitas vezes são divergentes; no cenário deste estudo, de forma inovadora no contexto brasileiro, foram usadas as três métricas no modelo a fim de verificar quais são significativas e aplicáveis;

- ◆ Níveis de controle interno e governança (GC): assim como Hallak e Silva (2012), usou-se uma variável *dummy* representando a possibilidade de o cliente estar em algum nível diferenciado de governança corporativa da BM&FBOVESPA, desconsiderando-se diferenças entre esses níveis distintos de listagem; tal variável é uma proxy para refletir os melhores níveis de controle interno e práticas de governança nas empresas;

- ◆ Mudança de auditor: assim como em estudos anteriores (Deis Jr. & Giroux, 1996; Gregory & Collier, 1996; Whisenant et al., 2003), usou-se uma variável *dummy* para apontar se no ano da observação consta o primeiro auditor ou não. Busca-se verificar a prática dos auditores de reduzirem os seus honorários – no primeiro ano de auditoria – com o objetivo de conquistarem o novo cliente e recuperarem posteriormente tal redução. Mesmo com a exigência estabelecida pela CVM de haver um rodízio de auditores no Brasil, é esperado que essa prática seja identificada em cenários de troca voluntária de auditor e em casos de rodízio obrigatório. Isso se deve ao fato de o processo de contratação do novo auditor incluir uma concorrência – entre várias firmas de auditoria – que focaliza, entre outros aspectos, o valor dos honorários. Essa concorrência geralmente inclui as grandes firmas de auditoria que dominam o mercado brasileiro;

- ◆ Empresa auditora: usou-se a variável BIG N para verificar se as grandes firmas cobram honorários *premium* em relação às demais. Em seguida, foram realizadas regressões com quatro variáveis *dummy*, uma para cada grande firma (DTT, EY, KPMG, PWC), buscando-se identificar quais firmas cobram maiores ou menores honorários, bem como verificar se o efeito dos honorários *premium* aplica-se a cada uma das Big N;

- ◆ Segmento: para cada segmento de atuação das empresas, foram testados modelos com os valores naturais com variáveis *dummy* – representando o segmento em que o cliente se enquadra – para identificar maior ou menor percepção de risco, na ótica do auditor. Nos modelos finais, foram mantidas as variáveis *dummy* para os segmentos com efeito signifi-

cativo.

Estudos anteriores demonstraram uma associação não linear entre os honorários cobrados e as variáveis complexidade e tamanho; por essa razão, tais variáveis foram apresentadas em logaritmo natural, assim como feito em Francis (1984), Palmrose (1986), Zaman et al. (2011), Haskins e Williams (1988).

Devido às características dos objetivos estabelecidos nesta pesquisa, é possível desenvolver expectativas quanto ao comportamento dos fatores estudados em relação às despesas de auditoria. Nesse sentido, serão apresentadas as relações esperadas entre esses fatores e o valor pago pelos honorários:

- ◆ TR = Tamanho e relevância da empresa: espera-se que as despesas de auditoria se relacionem positivamente com o tamanho e relevância das empresas;

- ◆ CM = Complexidade e vulto: espera-se que a complexidade e o vulto da empresa auditada impactem de forma positiva as despesas de auditoria;

- ◆ RI = Risco percebido pelo auditor em relação à empresa auditada: espera-se observar um relacionamento positivo entre o risco e os honorários de auditoria;

- ◆ GC = Nível de governança corporativa e melhores práticas de controle interno: espera-se que a relação das despesas de auditoria com a governança corporativa e controles internos seja oposta ao risco percebido pelo auditor. Essa expectativa é embasada na hipótese de que empresas com melhores práticas de controles internos e governança corporativa resultam em menores despesas de auditoria, pelo fato de fornecerem maior conforto ao auditor e, conseqüentemente, redução do esforço e custo para a realização da auditoria;

- ◆ PA = Primeiro ano de auditoria e troca da empresa auditora: a expectativa é que os honorários de auditoria se comportem negativamente em relação ao fato da empresa estar no primeiro ano de auditoria do novo auditor;

- ◆ BIG N = Empresa auditora é uma grande do setor: espera-se que esta variável se comporte positivamente com os honorários de auditoria;

- ◆ SEG = Segmento: espera-se que determinados segmentos impactem os honorários de auditoria, no intuito de verificar se os auditores observam maiores ou menores riscos nesses segmentos. A expectativa é que as variáveis dos segmentos possuam alguma significância, entretanto, não se espera inicialmente um comportamento específico (positivo ou negativo).

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Estatística Descritiva

A Tabela 2 evidencia a correlação das variáveis explicativas com as despesas de auditoria.

Tabela 2 Matriz de correlação das variáveis explicativas com a variável dependente

Fatores		Variável / Métrica		Correlação	Valor p
Legenda	Descrição	Legenda	Descrição		
TR	Tamanho e relevância	TR	Total de ativos	0,79	100%
CM	Complexidade	CM	Remuneração dos administradores	0,69	0%
RI	Risco percebido pelo auditor em relação à empresa	AL	Alavancagem	0,05	0%
		LQ	Liquidez	(0,03)	36%
		PREJ	Prejuízos nos últimos três anos	(0,10)	62%

Tabela 2 Continuação

GC	Nível de governança corporativa e melhores práticas de controle interno	GC	Variável <i>dummy</i> que indica se a empresa está listada em níveis diferenciados de governança corporativa	0,19	5%
PA	Peculiaridade de tratar-se de cliente eventual, habitual ou permanente	PA	Variável <i>dummy</i> que indica se é primeiro ano de auditoria da empresa auditora	(0,11)	0%
BIG N	Empresa auditora	BIG N	Variável <i>dummy</i> que indica se empresa auditora é uma BIG N	0,17	3%
		PWC	Variável <i>dummy</i> que indica se empresa auditora é a PricewaterhouseCoopers	0,17	0%
		KPMG	Variável <i>dummy</i> que indica se empresa auditora é a KPMG	(0,03)	0%
		EY	Variável <i>dummy</i> que indica se empresa auditora é a Ernst & Young	(0,06)	61%
		DTT	Variável <i>dummy</i> que indica se empresa auditora é a Deloitte	0,02	25%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Algumas observações preliminares sobre as correlações iniciais devem ser destacadas:

- ◆ Forte correlação positiva entre as variáveis total de ativos e remuneração dos administradores, que representam, respectivamente, o tamanho e relevância, e complexidade das empresas, estando em linha com a expectativa inicial. Outra observação é a baixa correlação entre as variáveis;

- ◆ A variável PA apresentou correlação fraca, porém negativa, indicando uma tendência de redução dos honorários de auditoria nas trocas de empresa de auditoria;

- ◆ Em linha com a expectativa de que empresas BIG N cobram honorários *premium*, a variável BIG N retornou correlação positiva, porém fraca;

- ◆ A variável GC apresentou correlação fraca e positiva;

- ◆ As variáveis AL, LQ e PREJ – que representam o ris-

co das empresas – retornaram valores insignificantes de correlação.

Quanto aos segmentos, constatou-se grande concentração do setor financeiro, sendo cerca de 30% dos honorários de auditoria e o maior valor médio. Em segundo, o setor de energia elétrica com 8% do total e, diferentemente do financeiro, com honorários pulverizados em várias firmas (50), correspondendo a 14% da quantidade. Nota-se que 47% das empresas analisadas estão em segmentos diferenciados de governança corporativa. Em 55% dos casos, tratava-se do primeiro ano de auditoria do novo auditor, justificando-se por ser um ano de rodízio de auditoria.

Na Tabela 3 está apresentada a distribuição dos honorários de auditoria entre cada uma das empresas BIG N e as demais empresas (outras).

Tabela 3 Distribuição dos honorários de auditoria por empresa

EMPRESA	Valor dos honorários		Clientes		Valor médio K R\$
	K R\$	%	Quantidade	%	
PRICEWATERHOUSECOOPERS	167.346	41%	74	21%	2.261
KPMG	90.751	22%	59	16%	1.538
DELOITTE TOUCHE TOHMATSU	75.637	19%	60	17%	1.261
ERNST & YOUNG	55.794	14%	75	21%	744
OUTRAS	16.227	4%	91	25%	178
TOTAL	405.755	100%	359	100%	1.130

Fonte: Elaborado pelos autores.

Constatou-se a esperada concentração do mercado de auditoria nas empresas Big N, que respondem por 96% dos honorários e por 75% dos clientes auditados. Destacou-se a PricewaterhouseCoopers, com honorários 84% superiores aos da KPMG, a segunda maior em termos de valor cobrado. A análise da quantidade de clientes revela uma distribuição mais uniforme entre as 4 grandes, sendo

que a parcela das outras firmas de auditoria (não Big N) torna-se mais representativa.

4.2 Resultados das Regressões

Assim como em outros estudos (Chan et al., 1993; Lennox, 1999; Whisenant et al., 2003; Yatim et al., 2006), os resultados obtidos apresentaram heteroscedasticidade, in-

dicando que os determinantes dos honorários não são homogêneos na amostra estudada.

Esse fato pode ser justificado devido à precificação dos honorários considerar fatores de mercado e oportunidades comerciais variáveis em razão do tamanho do cliente. Por exemplo, o auditor poderá cobrar honorários superiores de clientes maiores devido à sua capacidade financeira. Assim, optou-se

por separar a amostra em dois grupos, a saber: empresas com ativos totais até 1 bilhão de reais; e acima de 1 bilhão de reais.

Devido à relação natural de algumas métricas, tais como Tamanho da Empresa (TR) e Complexidade (CM) - representada pela remuneração dos administradores - foi analisada a correlação entre as variáveis para detectar níveis preocupantes de multicolinearidade, cujos resultados estão na Tabela 4.

Tabela 4 Correlação das variáveis independentes

	TR	CM	AL	LQ	PREJ	GC	PA	BIG_N
TR	1,00	0,61	0,07	-0,02	-0,11	0,12	-0,10	0,10
CM	0,61	1,00	0,04	-0,03	-0,13	0,19	-0,09	0,15
AL	0,07	0,04	1,00	-0,02	0,03	-0,02	0,03	0,12
LQ	-0,02	-0,03	-0,02	1,00	0,09	-0,07	-0,08	-0,06
PREJ	-0,11	-0,13	0,03	0,09	1,00	-0,10	-0,03	-0,27
GC	0,12	0,19	-0,02	-0,07	-0,10	1,00	-0,04	0,32
PA	-0,10	-0,09	0,03	-0,08	-0,03	-0,04	1,00	0,01
BIG_N	0,10	0,15	0,12	-0,06	-0,27	0,32	0,01	1,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Em linha com Gujari e Porter (2011), os índices de correlação apresentados na Tabela 4 ficaram abaixo de 0,8 – permitindo-se descartar a hipótese de alto nível de multicolinearidade. Foram também analisados os fatores de inflação das variâncias (FIV), cujos resultados afastaram a possibilidade da existência de altos níveis de multicolinearidade na amostra analisada.

Com a amostragem segregada – em decorrência do tamanho – em duas partes, a partir do total de ativos, buscou-se verificar se clientes de portes distintos alteram a percepção do auditor sobre os determinantes dos honorários.

Por exemplo: em clientes menores, o auditor pode levar em consideração o risco assumido, pois o prêmio que receberá possui um limitador natural em virtude do tamanho e capacidade financeira da empresa. Devido à heterocedasticidade, todos os modelos foram corrigidos e calculados pelo estimador de erros robustos de White (1980).

A Tabela 5 apresenta os modelos finais mantidos com a amostra dividida por porte. Ao todo, foram mantidas duas regressões para empresas de grande porte – pois duas variáveis de risco foram significativas – e uma para empresas de menor porte.

Tabela 5 Resultados dos modelos de regressão para avaliação dos honorários de auditoria

	Empresas com ativo maior que R\$ 1 bilhão e risco medido pela liquidez _(1)_	Empresas com ativo maior que R\$ 1 bilhão e risco medido pela alavancagem _(2)_	Empresas com ativo menor que R\$ 1 bilhão e risco medido pela alavancagem _(3)_
LOG (TR)	0,42777*** (0,0582)	0,4392*** (0,0575)	0,2365*** (0,0654)
LOG (CM)	0,2575*** (0,0665)	0,2535*** (0,0670)	0,2626*** (0,0671)
AL		0,0024** (0,0009)	-0,0229* (0,0108)
LQ	-0,04549* (0,0230)		
PA	-0,3628** (0,1271)	-0,3681** (0,1270)	-0,0698 (0,1365)
GC	0,2472* (0,1334)	0,2534* (0,1344)	0,2259 (0,1664)
DTT	0,5364** (0,1874)	0,5248** (0,1869)	0,6812* (0,3053)
EY	0,1572 (0,2017)	0,1274 (0,2027)	0,6056** (0,1873)
KPMG	0,0766 (0,2016)	0,0730 (0,2012)	0,9553*** (0,2265)
PWC	0,45301* (0,1800)	0,4164* (0,1794)	0,8850*** (0,1953)
FIN	0,1236 (0,1659)	0,1204 (0,1656)	

Tabela 5

Continuação

ABEB	0,5056* (0,2264)	0,4947* (0,2244)	
QUI			-0,7254*** (0,2578)
S&M	0,7312* (0,3002)	0,7179* (0,3001)	
SOFT			1,3624*** (0,2482)
Observações	226	226	109
R ² Ajustado	50,95%	50,77%	66,67%

Erros padrão robustos em parênteses

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Fonte: Elaborado pelos autores.

Observou-se, em todos os modelos, que o tamanho dos clientes (TR) teve impacto positivo e significativo nos honorários de auditoria. Esses resultados reforçam o poder explicativo dessa variável e corroboram pesquisas anteriores (Simunic, 1980; Palmrose, 1986; Brinn et al., 1994; Joshi & AL-Bastaki, 2000; Köhler & Ratzinger-Sakel, 2012; Hallak & Silva, 2012, Hassan & Naser, 2013; Kwon et al., 2014).

A fim de verificar se o risco percebido pelo auditor afeta os honorários, foram testadas regressões para as três *proxies* distintas, para medir o risco: prejuízos (PREJ), liquidez (LQ) e alavancagem (AL). Os resultados obtidos apresentaram comportamento diverso de acordo com o porte das empresas. É possível observar que, assim como Sandra e Patrick (1996), Thinggaard e Kiertzner (2008) e Hassan e Naser (2013), a métrica liquidez apresentou resultados não significativos nas empresas de menor porte; a métrica prejuízo foi insignificante em todos os modelos testados.

Nas empresas de maior porte, a métrica liquidez – usada na regressão 1 – apresentou forte significância e relação negativa, corroborando o fato de que clientes com maior risco demandam maiores honorários. Diferentemente da alavancagem (quanto maior for, maior o risco), a liquidez possui relação inversa, pois índices maiores apontam maior capacidade financeira de pagar as obrigações, e menores indicam menor capacidade financeira, consequentemente, maior risco.

O modelo 2 corrobora os achados do modelo 1. No modelo 2, a métrica alavancagem foi significativa a 1% e apresentou relação positiva, demonstrando que quanto maior o grau de alavancagem da empresa, maiores são os honorários cobrados pelo auditor.

Os modelos 1 e 2 constataram que, para clientes de maior porte, o auditor cobra maiores honorários na presença de maior risco, reforçando resultados de estudos anteriores (Brinn et al., 1994; Bell et al., 2001; Zaman et al., 2011). Corrobora-se a hipótese de que, para clientes com maior risco, o auditor cobra maiores honorários devido tanto ao maior esforço em monitorar os riscos como pela cobrança de um prêmio por tal risco.

De forma curiosa, observou-se na regressão 3 que, para as empresas de menor porte, a alavancagem apre-

sentou significância. Porém, o beta obtido é negativo, sugerindo que o auditor cobraria menores honorários para clientes alavancados de menor porte, corroborando o trabalho de Hallak e Silva (2012), mas contrariando a hipótese de que o auditor cobraria maiores honorários como prêmio pelo risco assumido.

Os resultados aqui obtidos demonstram a importância da análise das empresas divididas por porte, permitindo-se verificar que o auditor avalia alguns aspectos das empresas de forma diferente de acordo com o porte.

Devido à natureza das atividades das instituições financeiras – e, consequentemente, na alteração da dinâmica de alavancagem e liquidez dessas empresas quando comparadas a outros segmentos – foi realizada uma regressão sem as empresas financeiras, a fim de se verificar se tal dinâmica impactaria no comportamento das métricas de riscos: liquidez e alavancagem. Os resultados obtidos revelam que a variável *dummy* para esse segmento, usada nos modelos apresentados capturou, de forma satisfatória, eventuais impactos dessa dinâmica, uma vez que os resultados sem as empresas financeiras foram consistentes com os resultados globais.

Os segmentos de siderurgia e metalurgia (S&M) e alimentos e bebidas (ABEB) afetaram de forma positiva os honorários pagos por clientes maiores. O segmento de softwares (SOFT) demonstrou afetar as despesas de auditoria de forma positiva nas empresas de menor porte. É possível supor, ao determinar os honorários para clientes desses segmentos, que o auditor percebe maior risco – ou estima maior esforço de horas necessárias para realizar a auditoria – devido, por exemplo, a uma maior complexidade do segmento.

O segmento químico (QUI) demonstrou afetar de forma negativa os clientes de menor porte, permitindo-se supor que tal segmento requer menor esforço ou é percebido como de menor risco pelo auditor. Para os demais segmentos da amostra, não foram observadas relações significativas com os honorários.

É possível fazer uma breve comparação com os resultados obtidos e os achados de Hassan e Naser (2013). Quando comparado a serviços e comércio, os autores identificaram que os auditores cobram menores honorários para empresas industriais, assim como observado

nesta pesquisa no segmento QUI, tipicamente industrial. Contudo, segmentos como S&M, também industriais, tiveram comportamento distinto. As comparações são limitadas, pois esta pesquisa abordou segmentos e não tipos de indústria.

A análise da complexidade (CM) dos clientes – representada pela variável remuneração dos administradores – revelou que esse fator afetou positivamente os honorários em todos os modelos, confirmando-se a hipótese de que clientes mais complexos exigem mais esforço e honorários, corroborando estudos anteriores (O’Sullivan, 2000; Larcker & Richardson, 2004; Köhler & Ratzinger-Sakel, 2012; Hassan & Naser, 2013; Kwon et al., 2014).

Para a relação entre a governança corporativa (GC) e os honorários, observou-se relação insignificante nas empresas de menor porte; já para as de maior porte, constatou-se relação significativa e positiva. Contrariou-se a expectativa inicial de que clientes com melhores práticas de controles internos e governança corporativa teriam menores despesas de auditoria por fornecerem maior conforto ao auditor e, conseqüentemente, haveria uma redução do esforço e do custo para a auditoria. Esses resultados corroboram outras vertentes de estudos anteriores, os quais apontam que clientes com maiores estruturas de governança tendem a gastar mais com auditoria (Goodwin-Stewart & Kent, 2006; Yatim et al., 2006; Hallak & Silva, 2012).

Em linha com os estudos anteriores que apontaram redução dos honorários nos primeiros anos de auditoria (Deis Jr. & Giroux, 1996; Gregory & Collier, 1996; Whisenant et al., 2003), os resultados obtidos em relação às empresas de maior porte apresentam uma relação significativa e negativa. Tais resultados sugerem que o auditor cobra menos no primeiro ano para conquistar novos clientes, compensando os valores nos anos seguintes do contrato. Os resultados sugerem que o auditor possui maior motivação para conquistar clientes de maior porte, reduzindo os honorários no primeiro ano de auditoria.

Os resultados demonstram que a prática de redução dos honorários no primeiro ano de auditoria ocorre em ambientes nos quais a mudança dos auditores é exigida, como no caso do Brasil, onde a CVM estabeleceu a troca a cada cinco anos. Constatou-se que, independentemente da motivação da alteração, os novos auditores tendem a reduzir os honorários iniciais, buscando conquistar o novo cliente. Vale observar que, a partir de 1º de janeiro

de 2012, o prazo estabelecido pela CVM foi ampliado para dez anos, mediante à criação de um comitê estatutário de auditoria.

Os resultados obtidos estão em linha com o proposto por Kwon et al. (2014), cuja pesquisa avaliou especificamente os impactos do rodízio obrigatório dos auditores. Tal pesquisa avaliou o comportamento dos honorários antes e depois da exigência na Coréia do Sul e identificou que o rodízio dos auditores acarreta, em um primeiro momento, maiores honorários. Porém, a análise permitiu observar que, mesmo no cenário de rodízio obrigatório, os honorários dos anos seguintes à troca do auditor foram maiores, evidenciando-se a prática de “low-balling”.

Esse fato demonstra que a prática de “low-balling” ocorre mesmo em cenários de exigência de rotação de auditores. É evidente que as comparações entre os achados de Kwon et al. (2014) e os desta pesquisa possuem limitações, pois nesta, foi estudado apenas o ano de 2012.

Sobre a cobrança de honorários *premium* pelas grandes firmas (variável BIG N), foram testados modelos para as amostras consolidadas e divididas por porte. Todos os resultados apresentaram essa variável como significativa e positiva, reforçando os estudos anteriores (Francis, 1984; Palmrose, 1986; Brinn et al., 1994; Warehouse Karin & Moizer, 1996; Whisenant et al., 2003; Thinggaard & Kiertzner, 2008; André et al., 2011; Hallak & Silva, 2012; Kwon et al., 2014) que apontaram a cobrança de maiores honorários pelas Big N. A razão para tal fato pode estar ligada à reputação dessas firmas ou à concentração do mercado brasileiro, o que limita as opções de escolha dos clientes.

De forma inovadora em relação aos estudos anteriores, foi testada e mantida nos modelos finais, uma variável *dummy* para cada uma das grandes firmas, buscando-se observar a existência de diferenças significativas entre as Big N.

Com base nos resultados da Tabela 5, destacam-se a PricewaterhouseCoopers (PWC) e a Deloitte (DTT), com resultados significativos em todos os modelos. A EY e KPMG apresentaram resultados não significativos nas empresas de maior porte, o que permite supor que não realizam a cobrança de maiores honorários, quando comparadas às demais firmas. Esse fato pode estar relacionado a grandes aquisições realizadas pela EY e pela KPMG no período do estudo, o que poderia ter forçado para baixo os seus honorários.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E POSSIBILIDADES FUTURAS

Buscou-se analisar quais fatores determinam os honorários de auditoria e apresentar a distribuição do mercado de auditoria brasileiro das empresas de capital aberto. Os resultados obtidos indicam que os honorários relacionam-se positivamente ao tamanho, complexidade dos clientes, nível de governança corporativa e ao fato do

auditor ser de uma grande firma.

Verificou-se que a complexidade – medida pela remuneração dos administradores – relaciona-se positivamente aos honorários cobrados, corroborando a hipótese de que clientes mais complexos exigem maior esforço do auditor e, por consequência, maiores honorários.

O efeito das Big N sobre os honorários cobrados apontou uma relação positiva, corroborando estudos anteriores que, desde os anos 1980, vêm apontando cobrança de honorários premium por parte dessas firmas (Palmrose, 1986; Brinn et al., 1994; Waresul Karim & Moizer, 1996; Thinggaard & Kiertzner, 2008; Hallak & Silva, 2012). Os resultados sugerem que, no Brasil, paga-se maiores honorários a essas firmas pelo argumento de que as Big N possuem equipes de maior qualidade e aplicam melhores procedimentos (Waresul Karim & Moizer, 1996).

A separação da amostra em dois grupos (clientes com ativos menores e a partir de 1 bilhão de reais) apontou discrepâncias do comportamento dos determinantes dos honorários, não observáveis no consolidado. Entre as diferenças, destaca-se: a cobrança de menores honorários no primeiro ano de auditoria nos clientes de grande porte, diferença na percepção do risco entre maiores e menores clientes e maiores despesas de auditoria nos clientes de maior porte com melhores níveis de governança corporativa.

Para a hipótese de redução dos honorários no primeiro ano de troca de auditoria, os resultados com os clientes maiores apontam que, no primeiro ano de troca do auditor, os honorários tendem a se reduzir, corroborando a hipótese de que os auditores cobrariam menos no primeiro ano para recuperar nos anos seguintes.

O risco percebido pelo auditor demonstrou afetar os valores dos honorários de forma diferente nos clientes de maior e menor porte. Nos de menor porte, a alavancagem apresentou forte significância, porém, o resultado sugere que o auditor cobra menores honorários de clientes mais alavancados e com maior risco, contrariando a hipótese de que o auditor cobraria maiores honorários como prêmio pelo risco assumido. Tal comportamento poderia estar relacionado ao fato de clientes com problemas financeiros tenderem a pressionar mais seus auditores para terem menores gastos com auditoria. maior esforço para monitorar os riscos e pelo prêmio cobrado em função do risco.

Quanto aos níveis de governança corporativa, observou-se relação significativa e positiva com os honorários nos clientes de maior porte. Contrariou-se a hipótese inicial de que o auditor cobraria menores honorários de clientes com melhores níveis de governança corporativa (Bedard & Johnstone, 2004), mas tais resultados corroboram a hipótese estabelecida por Yatim et al. (2006), de que níveis maiores de governança corporativa exigem maior esforço do auditor, devido à maior demanda por reuniões e interações com os agentes.

Apesar dos avanços observados nos últimos anos no mercado brasileiro de auditoria, principalmente, pela obrigatoriedade legal de que empresas de grande porte sejam auditadas, a divulgação do parecer e dos honorários ainda não é obrigatória para as de capital fechado. Tal fato limita o campo de pesquisa dos honorários de auditoria nas empresas de capital aberto.

Dada a importância da auditoria para a sociedade, espera-se que, no futuro, setores regulados e estratégicos para o país – tais como elétrico, financeiro, telecomunicações e transportes – exijam a divulgação dos honorários, abrindo uma nova frente de pesquisa dos determinantes dos honorários de auditoria em empresas de capital fechado e de segmentos específicos, assim como no Reino Unido (Brinn et al., 1994).

Estudos futuros poderão considerar novas métricas e um período maior que um ano, buscando verificar a ocorrência de mudanças nos determinantes dos honorários de auditoria ao longo do tempo, relacionadas a fatores não observáveis em único ano, tais como: efeito de crises financeiras, rodízios de auditoria, mudança de legislação, entre outros.

Não foram localizados estudos em outros países latinos. Pesquisas futuras poderão abordar esses países, efetuando um comparativo similar ao de Haskins e Williams (1988), que estudaram e compararam as determinantes dos honorários de auditoria em países de língua inglesa: Estados Unidos da América, Reino Unido, Irlanda, Nova Zelândia e Austrália.

Referências

- Abidin, S., V. Beattie and A. Goodacre (2008). Audit Market Structure, Fees and Choice following the Andersen Break-Up: Evidence from the UK. *British Accounting Review*, 42(3), 187-206.
- André, P., Broye, G., Pong, C., & Schatt, A. (2011). Audit fees, big four premium and institutional settings: the devil is in the details. *Big Four Premium and Institutional Settings: The Devil is in the Details*.
- Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2004). Earnings manipulation risk, corporate governance risk, and auditors' planning and pricing decisions. *The Accounting Review*, 79(2), 277-304.
- Bell, T. B., Landsman, W. R., & Shackelford, D. A. (2001). Auditors' perceived business risk and audit fees: analysis and evidence. *Journal of Accounting Research*, 39(1), 35-43.
- Bortolon, P. M., Sarlo, A., & Santos, T. B. (2013). Custos de auditoria e governança corporativa. *Revista Contabilidade & Finanças*, 24(61), 27-36.
- Braunbeck, G. O. (2010). *Determinantes da qualidade das auditorias independentes no Brasil* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Brinn, T., Peel, M. J., & Roberts, R. (1994). Audit fee determinants of independent & subsidiary unquoted companies in the UK—an exploratory study. *The British Accounting Review*, 26(2), 101-121.
- Chan, P., Ezzamel, M., & Gwilliam, D. (1993). Determinants of audit fees for quoted UK companies. *Journal of Business Finance & Accounting*, 20(6), 765-786.
- Chung, H. H., & Wynn, J. P. (2014). Corporate governance, directors' and officers' insurance premiums and audit fees. *Managerial Auditing Journal*, 29(2), 173-195.
- Conselho Federal de Contabilidade. *Resolução Nº. 976 de 22.8. 2003. Aprova a NBC P 1 - IT 3 - Regulamentação do item 1.4 - Honorários, da NBC P 1 - Normas Profissionais do Auditor Independente*. Recuperado em 24 novembro, 2013, de: http://www.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/RES_976.doc

- Conselho Federal de Contabilidade. *Resolução Nº. 1.212 de 27.11.2009. Aprova a NBC TA 315 – Identificação e Avaliação dos Riscos de Distorção Relevante por meio do Entendimento da Entidade e do seu Ambiente*. Recuperado em 24 novembro, 2013, de: www.cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES_1212.doc
- DeAngelo, L. (1981a). Elizabeth. "Auditor Independence, 'Low Balling' and Disclosure Regulation. *Journal of Accounting and Economics (North—Holland Publishing Company)*, 3(2), 113-117.
- DeAngelo, L. (1981b). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), 183-199.
- Deis Jr, D. R., & Giroux, G. (1996). The effect of auditor changes on audit fees, audit hours, and audit quality. *Journal of Accounting and Public Policy*, 15(1), 55-76.
- Felix Jr, W. L., Gramling, A. A., & Maletta, M. J. (2001). The contribution of internal audit as a determinant of external audit fees and factors influencing this contribution. *Journal of Accounting Research*, 39(3), 513-534.
- Francis, J. R. (1984). The effect of audit firm size on audit prices: A study of the Australian market. *Journal of accounting and Economics*, 6(2), 133-151.
- Goodwin-Stewart, J., & Kent, P. (2006). Relation between external audit fees, audit committee characteristics and internal audit. *Accounting & Finance*, 46(3), 387-404.
- Gregory, A., & Collier, P. (1996). Audit fees and auditor change; an investigation of the persistence of fee reduction by type of change. *Journal of Business Finance & Accounting*, 23(1), 13-28.
- Griffin, P. A., Lont, D. H., & Sun, Y. (2008). Corporate governance and audit fees: evidence of countervailing relations. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 4(1), 18-49.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica*. Porto Alegre: Editora Afiliada.
- 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.
- Haskins, M. E., & Williams, D. D. (1988). The association between client factors and audit fees: A comparison by country and by firm. *Accounting and Business Research*, 18(70), 183-190.
- Hassan, Y. M., & Naser, K. (2013). Determinants of audit fees: Evidence from an emerging economy. *International Business Research*, 6(8), p.13.
- Hogan, C. E., & Wilkins, M. S. (2008). Evidence on the Audit Risk Model: Do Auditors Increase Audit Fees in the Presence of Internal Control Deficiencies?*. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 219-242.
- Huss, H. F., & Jacobs, F. A. (1991). Risk containment: Exploring auditor decisions in the engagement process. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 10(2), 16-32.
- Ireland, J. C., & Lennox, C. S. (2002). The large audit firm fee premium: a case of selectivity bias? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 17(1), 73-91.
- Joshi, P. L., & AL-Bastaki, H. (2000). Determinants of audit fees: evidence from the companies listed in Bahrain. *International journal of auditing*, 4(2), 129-138.
- Köhler, A., G., & Ratzinger-Sakel, N. (2012). Audit and non-audit fees in Germany – the impact of audit market characteristic*. *Schmalenbach Business Review: ZFBF*, 64(4), 281-307.
- Kwon, S. Y., Lim, Y., & Simnett, R. (2014). The Effect of Mandatory Audit Firm Rotation on Audit Quality and Audit Fees: Empirical Evidence from the Korean Audit Market. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(4), 167-196.
- 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.
- Lawrence, A., Minutti-Meza, M., & Zhang, P. (2011). Can Big 4 versus non-Big 4 differences in audit-quality proxies be attributed to client characteristics?. *The Accounting Review*, 86(1), 259-286.
- Lennox, C. S. (1999). Audit quality and auditor size: An evaluation of reputation and deep pockets hypotheses. *Journal of Business Finance & Accounting*, 26(7-8), 779-805.
- Macedo, M., & Siqueira, B. (2006). Estudo da governança corporativa no Brasil através de uma análise comparativa do IGC e do IBOVESPA no período de 2002 a 2005. In *6º Congresso de Controladoria e Contabilidade*.
- Marra, E., & Franco, H. (2001). *Auditoria contábil* (4. ed.). São Paulo: Atlas.
- Munsif, V., Raghunandan, K., Rama, D. V., & Singhvi, M. (2011). Audit fees after remediation of internal control weaknesses. *Accounting Horizons*, 25(1), 87-105.
- Naser, K., & Nuseibeh, R. (2008). Determinants of audit fees: empirical evidence from an emerging economy. *International Journal of Commerce and Management*, 17(3), 239-254.
- Nichols, D. R., & Smith, D. B. (1983). Auditor credibility and auditor changes. *Journal of Accounting Research*, 534-544.
- O'Sullivan, N. (2000). The impact of board composition and ownership on audit quality: evidence from large UK companies. *The British Accounting Review*, 32(4), 397-414.
- Palmrose, Z. V. (1986). The effect of nonaudit services on the pricing of audit services: Further evidence. *Journal of accounting research*, 405-411.
- Palmrose, Z. V. (1989). The relation of audit contract type to audit fees and hours. *The Accounting Review*, 64(3), 488-499.
- Sandra, W. M., & Patrick, P. H. (1996). The determinants of audit fees in HongKong: An empirical study. *Asian Review of Accounting*, 4(2), 32-50.
- Simon, D. T., & Francis, J. R. (1988). The effects of auditor change on audit fees: Tests of price cutting and price recovery. *Accounting Review*, 255-269.
- Simunic, D. A. (1980). The pricing of audit services: Theory and evidence. *Journal of accounting research*, 161-190.
- Thinggaard, F., & Kiertzner, L. (2008). Determinants of audit fees: evidence from a small capital market with a joint audit requirement. *International Journal of Auditing*, 12(2), 141-158.
- Waresul Karim, A. K. M., & Moizer, P. (1996). Determinants of audit fees in Bangladesh. *The International Journal of Accounting*, 31(4), 497-509.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1983). Agency problems, auditing, and the theory of the firm: Some evidence. *Journal of law and Economics*, 613-633.
- Whisenant, S., Sankaraguruswamy, S., & Raghunandan, K. (2003). Evidence on the Joint Determination of Audit and Non-Audit Fees. *Journal of Accounting Research*, 41, 721-744.
- White, H. (1980). A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 817-838.
- Yatim, P., Kent, P., & Clarkson, P. (2006). Governance structures, ethnicity, and audit fees of Malaysian listed firms. *Managerial Auditing Journal*, 21(7), 757-782. doi:<http://dx.doi.org/10.1108/02686900610680530>
- Zaman, M., Hudaib, M., & Haniffa, R. (2011). Corporate Governance Quality, Audit Fees and Non-Audit Services Fees. *Journal of Business Finance & Accounting*, 38(1-2), 165-197.

Endereço para Correspondência:

Walther Bottaro de Lima Castro

WBLC Consultoria

Avenida Susana, 185 – CEP: 04130-000

Vila Gumerindo – São Paulo – SP

E-mail: wcastro@wbcl.com.br